当 PDF 文書は、株式会社シェアードリサーチに掲載しているレポートのコピーです。最新版につきましては、弊社ウェブサイト(www.sharedresearch.jp) をご覧ください。弊社は、継続的に最新の企業情報を掲載し、ユーザーが弊社ウェブサイトへ自由に投稿することができるという、他に類を見ないサービスを提供しています。

Shared Research

インフォマート（2492）

フード業界の企業間電子商取引を運営。フード業界における標準化をめざすと同時に他業界へも展開。

当レポートは、掲載企業のご依頼により弊社が作成したものです。投資家用の各企業の『取扱説明書』を提供することを目的としています。正確で客観性・中立性を重視した分析を行うべく、弊社ではあらゆる努力を尽くしています。
中立的でない見解の場合は、その見解の出所を常に明示します。例えば、経営側により示された見解は常に企業の見解として、弊社による見解は弊社見解として提示されます。弊社の目的は情報を提供することであり、何かについて説得したり影響を与えたりする意図は持ち合わせておりません。
ご意見等がございましたら、sr_inquiries@sharedresearch.jp までメールをお寄せください。ブルームバーグ端末経由でも受け付けております。

損益計算書（百万円）	07年12月期 単体	08年12月期 単体	09年12月期 連結	10年12月期 連結	11年12月期 連結	12年12月期 会社予想
売上高	**2,276**	**2,569**	**2,945**	**3,043**	**3,323**	**3,871**
前年比	16.4%	12.9%	–	3.3%	9.2%	16.5%
売上総利益	**1,511**	**1,652**	**1,934**	**2,069**	**2,245**	**2,342**
前年比	12.8%	9.3%	–	7.0%	8.5%	4.3%
売上総利益率	66.4%	64.3%	65.6%	68.0%	67.6%	60.5%
営業利益	**623**	**659**	**728**	**606**	**649**	**568**
前年比	19.0%	5.7%	–	-16.8%	7.2%	-12.5%
営業利益率	27.4%	25.6%	24.7%	19.9%	19.5%	14.7%
経常利益	**624**	**662**	**727**	**605**	**645**	**559**
前年比	24.2%	6.0%	–	-16.8%	6.6%	-13.3%
経常利益率	27.4%	25.8%	24.7%	19.9%	19.4%	14.4%
当期純利益	**378**	**388**	**406**	**353**	**360**	**327**
前年比	27.7%	2.4%	–	-13.1%	2.2%	-9.3%
純利益率	16.6%	15.1%	13.8%	11.6%	10.8%	8.4%
一株当たりデータ						
期末発行済株式数（千株）	36	36	36	36	36	36
EPS	11,017	10,717	11,786	10,105	10,234	8,900
EPS（潜在株式調整後）	9,282	10,085	10,870	9,423	9,781	–
DPS	5,510	5,680	6,000	6,622	7,255	5,850
BPS	60,536	60,472	65,610	69,029	72,439	–
貸借対照表 （百万円）						
現金・預金	736	774	747	551	1,020	
流動資産合計	**1,872**	**1,490**	**1,558**	**1,360**	**1,910**	
有形固定資産	32	43	25	36	42	
投資その他の資産計	64	54	156	66	94	
無形固定資産	861	1,080	1,247	1,744	2,386	
資産合計	**2,829**	**2,667**	**2,986**	**3,205**	**4,431**	
買掛金	222	222	189	174	177	
短期有利子負債	0	0	0	0	424	
流動負債合計	**629**	**558**	**613**	**633**	**1,124**	
長期有利子負債	0	0	0	0	576	
固定負債合計	**0**	**0**	**0**	**0**	**576**	
負債合計	**629**	**558**	**613**	**633**	**1,711**	
純資産合計	**2,200**	**2,109**	**2,373**	**2,572**	**2,720**	
有利子負債（短期及び長期）	0	0	0	0	1,000	
キャッシュフロー計算書 （百万円）						
営業活動によるキャッシュフロー	565	572	743	755	895	
投資活動によるキャッシュフロー	-786	-340	-655	-888	-1,311	
財務活動によるキャッシュフロー	-20	-478	-113	-53	892	
財務指標						
総資産利益率（ROA）	14.0%	14.1%	14.4%	11.4%	9.4%	
自己資本利益率（ROE）	18.7%	18.0%	18.5%	15.0%	14.3%	
自己資本比率	77.8%	79.1%	76.8%	75.9%	58.4%	

出所：会社データよりSR社作成
*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

直近更新内容

概略

本レポートをもって、株式会社シェアードリサーチは株式会社インフォマートのカバーを開始する。

業績動向

四半期実績推移

四半期業績推移 （百万円）	10年12月期 1Q	2Q	3Q	4Q	11年12月期 1Q	2Q	3Q	4Q	11年12月期 （達成率）	通期会予
売上高	720	745	769	809	780	810	846	888	92.0%	3,611
YoY	*5.3%*	*4.1%*	*2.9%*	*1.3%*	*8.3%*	*8.7%*	*10.1%*	*9.7%*		18.7%
売上総利益	503	499	514	553	513	532	583	617		
YoY	*13.8%*	*8.2%*	*4.7%*	*2.4%*	*2.0%*	*6.5%*	*13.5%*	*11.6%*		
売上総利益率	69.8%	67.0%	66.8%	68.3%	65.8%	65.7%	69.0%	69.5%		
販管費	319	350	379	415	382	389	419	405		
YoY	*13.9%*	*18.8%*	*21.3%*	*30.3%*	*19.7%*	*11.2%*	*10.6%*	*-2.4%*		
売上高販管費比率	44.3%	47.0%	49.3%	51.3%	48.9%	48.1%	49.5%	45.6%		
営業利益	184	149	135	138	131	142	165	211	101.9%	637
YoY	*13.6%*	*-10.5%*	*-24.2%*	*-37.7%*	*-28.7%*	*-4.4%*	*21.8%*	*53.7%*		5.4%
営業利益率	25.5%	20.0%	17.6%	17.0%	16.8%	17.6%	19.5%	23.8%		17.6%
経常利益	184	149	134	138	132	140	163	210	102.4%	630
YoY	*13.9%*	*-10.7%*	*-24.9%*	*-37.4%*	*-28.3%*	*-6.0%*	*21.2%*	*52.7%*		4.1%
経常利益率	25.6%	19.9%	17.5%	17.1%	17.0%	17.3%	19.2%	23.7%		17.4%
当期利益	109	84	78	83	73	79	93	115	101.4%	355
YoY	*14.9%*	*-13.1%*	*-24.8%*	*-25.9%*	*-33.0%*	*-6.1%*	*19.1%*	*40.7%*		0.7%
当期利益率	15.1%	11.3%	10.2%	10.2%	9.3%	9.7%	11.0%	13.0%		9.8%

出所：会社データよりSR社作成
*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

四半期業績推移 （百万円）	10年12月期 1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q	11年12月期 1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q
売上高	**720**	**1,465**	**2,233**	**3,043**	**780**	**1,589**	**2,435**	**3,323**
前年比	5.3%	4.7%	4.1%	3.3%	8.3%	8.5%	9.0%	9.2%
ASP受発注事業	439	901	1,376	1,881	487	992	1,519	2,071
前年比	14.2%	13.6%	13.1%	12.8%	10.8%	10.0%	10.4%	10.1%
ASP規格書事業	70	146	231	318	84	170	262	362
前年比	79.7%	85.8%	78.5%	61.7%	19.3%	16.4%	13.6%	14.0%
ASP商談事業	207	409	601	791	181	358	530	700
前年比	-20.3%	-22.4%	-24.9%	-26.5%	-12.6%	-12.5%	-11.8%	-11.5%
ASP受注・営業事業	3	8	20	42	24	64	114	173
クラウドサービス事業	-	-	5	11	4	8	13	20
海外事業	0	0	0	0	0	0	0	2
営業利益	**184**	**333**	**468**	**606**	**131**	**273**	**438**	**649**
前年比	13.6%	1.4%	-7.6%	-16.8%	-28.7%	-17.8%	-6.4%	7.2%
営業利益率	25.5%	22.7%	20.9%	19.9%	16.8%	17.2%	18.0%	19.5%
ASP受発注事業	211	430	658	909	231	469	748	1,043
前年比	17.2%	19.5%	19.7%	19.0%	9.3%	9.1%	13.7%	14.8%
営業利益率	48.1%	47.7%	47.8%	48.3%	47.5%	47.3%	49.2%	50.4%
ASP規格書事業	11	22	40	54	6	13	24	34
前年比	-	-	-	-	-46.5%	-41.4%	-38.9%	-36.3%
営業利益率	15.2%	15.0%	17.2%	17.1%	6.8%	7.6%	9.2%	9.4%
ASP商談事業	98	158	201	238	42	77	102	136
ASP受注・営業事業	-104	-193	-294	-407	-94	-169	-262	-337
クラウドサービス事業	-19	-51	-82	-110	-26	-51	-77	-101
海外事業	-14	-34	-55	-79	-27	-66	-96	-127

出所：会社データよりSR社作成
*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

2011/12期実績vs.計画 （百万円）	1Q 予想	 実績	 差異	2Q 予想	 実績	 差異	3Q 予想	 実績	 差異	4Q 予想	 実績	 差異	年度合計 予想	 実績	 差異
売上高	777	**779**	2	839	**809**	-30	935	**845**	-90	1,060	**888**	-172	3,611	**3,323**	-288
ASP受発注	480	**486**	6	506	**505**	-1	524	**526**	2	542	**552**	10	2,051	**2,071**	20
ASP規格書	85	**83**	-2	90	**86**	-4	97	**92**	-5	104	**99**	-5	376	**362**	-14
ASP商談	184	**181**	-3	180	**176**	-4	180	**172**	-8	183	**169**	-14	726	**700**	-26
ASP受注・営業	21	**25**	4	44	**39**	-5	84	**50**	-34	118	**58**	-60	267	**173**	-94
ｸﾗｳﾄﾞｻｰﾋﾞｽ	7	**4**	-3	20	**3**	-17	31	**5**	-26	43	**6**	-37	100	**20**	-80
海外	0	**0**	0	0	**0**	0	20	**0**	-20	71	**2**	-69	90	**2**	-88
売上総利益	489	**512**	23	547	**531**	-16	640	**583**	-57	738	**617**	-121	2,414	**2,245**	-169
ASP受発注	336	355	19	366	372	6	392	411	19	416	436	20	1,509	1,575	66
ASP規格書	61	60	-1	63	62	-1	69	67	-2	77	73	-4	269	263	-6
ASP商談	113	114	1	109	106	-3	108	100	-8	113	98	-15	444	419	-25
ASP受注・営業	3	5	2	21	15	-6	58	22	-36	90	26	-64	171	70	-101
ｸﾗｳﾄﾞｻｰﾋﾞｽ	-5	-7	-2	7	-8	-15	18	-6	-24	31	-5	-36	51	-28	-79
海外	-18	-13	5	-19	-15	4	-5	-9	-4	11	-10	-21	-31	-49	-18
営業利益	55	**131**	76	105	**142**	37	195	**164**	-31	282	**211**	-71	637	**649**	12
ASP受発注	214	**230**	16	231	**238**	7	256	**278**	22	279	**296**	17	980	**1,043**	63
ASP規格書	-9	**5**	14	-2	**7**	9	4	**11**	7	11	**10**	-1	4	**34**	30
ASP商談	40	**41**	1	37	**35**	-2	37	**24**	-13	41	**35**	-6	154	**136**	-18
ASP受注・営業	-120	**-93**	27	-99	**-75**	24	-62	**-92**	-30	-29	**-75**	-46	-310	**-337**	-27
ｸﾗｳﾄﾞｻｰﾋﾞｽ	-30	**-26**	4	-18	**-24**	-6	-7	**-26**	-19	5	**-23**	-28	-50	**-101**	-51
海外	-40	**-27**	13	-43	**-38**	5	-32	**-30**	2	-25	**-30**	-5	-140	**-127**	13
経常利益	55	**132**	77	102	**139**	37	193	**162**	-31	280	**210**	-70	630	**645**	15
純利益	29	**72**	43	57	**78**	21	110	**93**	-17	160	**117**	-43	355	**362**	7

出所：会社データよりSR社作成
*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

利用企業数推移	10年12月期 1Q	 1-2Q	 1-3Q	 1-4Q	11年12月期 1Q	 1-2Q	 1-3Q	 1-4Q
ASP受発注事業								
売り手企業数	15,770	16,271	16,667	17,317	17,761	18,294	18,995	19,502
買い手企業数	697	728	755	784	812	846	874	906
利用企業合計	16,467	16,999	17,422	18,101	18,573	19,140	19,869	20,408
前年比増減	2,020	1,916	1,955	2,097	2,106	2,141	2,447	2,307
ASP受発注取引高（億円）	1,274	2,623	4,057	5,620	1,359	2,828	4,427	6,163
前年比	16.7%	14.6%	14.2%	13.5%	6.7%	7.8%	9.1%	9.7%
ASP規格書事業								
売り手企業数	3,195	3,318	3,372	3,475	3,465	3,572	3,831	4,011
買い手企業数	141	152	159	171	178	214	266	304
利用企業合計	3,336	3,470	3,531	3,646	3,643	3,786	4,097	4,315
前年比増減	447	481	452	451	307	316	566	669
ASP商談事業								
売り手企業数	2,267	2,177	2,063	2,032	1,997	1,953	1,938	1,899
買い手企業数	2,460	2,415	2,475	2,584	2,873	3,098	3,371	3,654
利用企業合計	4,727	4,592	4,538	4,616	4,870	5,051	5,309	5,553
前年比増減	-103	-240	-349	-226	143	459	771	937
ASP受注・営業事業								
受注卸社数	27	48	89	99	98	121	131	132
発注店舗数	445	926	1,787	4,739	5,188	9,429	12,936	12,384
ASP受注・営業取引高（億円）	1.2	3.8	8.9	27.6	20.1	55.9	112.1	175.5
利用企業合計								
売り手企業数	18,166	18,640	18,988	19,664	20,027	20,537	21,348	21,938
買い手企業数	2,513	2,478	2,542	2,660	2,955	3,191	3,495	3,797
利用企業合計	20,679	21,118	21,530	22,324	22,982	23,728	24,843	25,735
前年比増減	1,819	1,660	1,739	2,084	2,303	2,610	3,313	3,411

出所：会社データよりSR社作成
*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

月額顧客単価	10年12月期				11年12月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
ASP受発注システム	9,018	9,205	9,186	9,488	8,844	8,932	9,001	9,153
前年比増減	-9	-29	-34	-87	-174	-273	-185	-335
ASP規格書システム	7,159	7,427	8,108	8,038	7,652	7,733	7,832	7,925
前年比増減	2,515	2,943	2,517	923	493	306	-276	-113
ASP商談システム	14,444	14,433	14,029	13,817	12,739	11,868	11,097	10,422
前年比増減	501	339	-515	-1,101	-1,705	-2,565	-2,932	-3,395
ASP受注・営業システム	83,978	45,957	56,048	78,087	85,740	119,329	132,405	148,271
前年比増減	-	-	-	-	1,762	73,372	76,357	70,184
FIM全体	**11,732**	**11,880**	**11,929**	**12,220**	**11,430**	**11,522**	**11,554**	**11,614**
前年比増減	**497**	**522**	**287**	**-48**	**-302**	**-358**	**-375**	**-606**

出所：会社データよりSR社作成
*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

季節性：同社が企業間電子商取引（B to B プラットフォーム）で主に対象としているフード業界は、例年 12 月（第 4 四半期）の取引高が大きい傾向がある。そのため、同社の業績は下期偏重型となり易い。

2011 年 12 月期通期実績
2012 年 2 月 14 日、同社は 2011 年 12 月期通期決算を発表した。

「ASP 受発注システム」、「ASP 規格書システム」の利用拡大等によって、売上高は前年比 9.2%増の 3,323 百万円となった。開発強化によるソフトウエア償却費の増加、営業体制強化のための人員増による人件費の増加、「海外事業」の投資経費の増加等はあったものの、営業利益は、同 7.2%増の 649 百万円となった。

会社計画対比でいえば、売上高の実績は計画を 288 百万円（8.0%）下回った。主力の「ASP 受発注システム」は計画を上回ったものの、「ASP 受注・営業システム」、「クラウドサービス」、「海外事業」等の新事業が計画を下回ったことが響いた格好だ。一方、営業利益は、システム関連コスト（データセンター費及びソフトウエア償却費）や人件費、販売促進費などが計画を下回った結果、わずかに計画を上回って着地した。

同社によれば、各事業の概要は以下のようになる。

- **ASP 受発注事業（売上高：2,071 百万円（前年比 10.1%増）、営業利益：1,043 百万円（同 14.9%増））**

外食チェーンを中心に新規稼働が進み、売上高は前年比 10.1%増となった。また、営業利益は売上増加に加え、システム関連コスト等が抑制された結果、14.9%増となった。計画対比では、売上高は計画を 20 百万円上回った。また、営業利益は売上増加に加え、システム関連コスト等が抑制された結果、計画を 63 百万円上回った。

- **ASP 規格書事業（売上高：362 百万円（前年比 14.1%増）、営業利益：34 百万円（前年比 36.3%減））**

食の安全・安心を支えるシステムとして利用拡大が進み、売上高は前年比 14.1%増。営業利益は、営業体制強化のための人員増により前年比 36.3%減。計画対比では、メーカーの新規利用で期ズレが発生したことから売上高は計画を 14 百万円下回った。一方、営業利益は、諸経費の抑制によって、計画を 30 百万円上回った。

- **ASP 商談事業（売上高：700 百万円（前年比 11.5%減）、営業利益：136 百万円（同 42.7%減））**

利用企業数は増加したものの、初年度無料キャンペーンを行っていたこと等から売上高は前年比 11.5%減、営業利益は同 42.7%減となった。売り手企業の新規獲得数や決済代行システムの未達もあり、売上高は計画を 26 百万円下回った。また、営業利益は売上の計画未達等もあって、18 百万円程計画を下回った。

- **ASP 受注・営業事業（売上高：173 百万円、営業損失：337 百万円）**

食品卸会社とその取引先店舗でのシステム利用が拡大。また、美容、医療業界向けシステムも推進。もっとも、ソフトウエア償却費や人件費、販売促進費等の投資経費によって、営業損失を計上。計画対比では、月取引 1,000 万以上の受注卸社数の増加が 2012 年 12 月期に後ズレしたことから、売上高は計画を 94 百万円下回ったほか、営業損失は計画よりも 27 百万円膨らんだ。

- **クラウドサービス事業（売上高：20 百万円、営業損失 101 百万円）**

食品メーカーと卸会社間での「販促支援システム」の利用を推進。売上高はメーカーの新規稼働の未達により、計画を 80 百万円下回った。営業損失は計画よりも 51 百万円膨らんだ。

- **海外事業（売上高：2 百万円、営業損失 127 百万円）**

北京・上海を中心に営業を展開。「SaaS メーカーシステム」1 社、「SaaS 卸・代理店システム」10 社稼働。「SaaS メーカーシステム」新規稼働が計画を下回り、売上高は計画を 88 百万円下回る。営業損失は経費の未発生により、13 百万円、計画よりも縮小した。

2011 年 12 月期第 3 四半期実績
2011 年 10 月 31 日、同社は 2011 年 12 月期第 3 四半期決算を発表した。会社予想に変更はない。

第 3 四半期累計期間の実績は、「ASP 受発注システム」、「ASP 規格書システム」の利用拡大等によって、売上高は前年比 9.0%増の 2,435 百万円となった。一方、開発強化によるソフトウエア償却費の増加、営業体制強化のための人員増による人件費の増加、「海外事業」の投資経費の増加等によって、営業利益は、同 6.4%減の 438 百万円となった。

会社計画対比でいえば、売上高実績は計画を 115 百万円（4.5%）下回った。主力の「ASP 受発注システム」は概ね計画通りとなったものの、それ以外の事業が計画を下回った。営業利益は、システム関連コスト及び人件費、販売促進費等の発生が計画を下回った結果、計画を 82 百万円（23.1%）上回った。

2011 年 12 月期第 2 四半期実績
2011 年 7 月 29 日、同社は 2011 年 12 月期第 2 四半期決算を発表した。会社予想に変更はない。

第 2 四半期累計期間の実績は、「ASP 受発注システム」、「ASP 規格書システム」の利用拡大等によって、売上高は前年比 8.5%増の 1,589 百万円となった。一方、開発強化によるソフトウエア償却費の増加、営業体制強化のための人員増による人件費の増加、「クラウドサービス事業」及び「海外事業」の投資経費の増加等によって、営業利益は、同 17.8%減の 273 百万円となった。

会社計画対比でいえば、売上高の実績は計画を 27 百万円（1.7%）下回った。主力の「ASP 受発注システム」は概ね計画通りとなったものの、「クラウドサービス事業」等が計画を下回った。営業利益は、システム関連コスト及び人件費、販売促進費等の発生が計画を下回った結果、計画を 113 百万円（70.6%）上回った。

2011 年 12 月期第 1 四半期実績
2011 年 4 月 28 日、同社は 2011 年 12 月期第 1 四半期決算を発表した。会社予想に変更はない。

「ASP 受発注システム」、「ASP 規格システム」の利用拡大等によって、売上高は前年比 8.3%増の 780 百万円となった。一方、開発強化によるソフトウエア償却費の増加、営業体制強化のための人員増による人件費の増加、「クラウドサービス事業」及び「海外事業」の投資経費の増加等によって、営業利益は、同 28.7%減の 131 百万円となった。

会社計画対比でいえば、売上高の実績はほぼ計画通りとなった。営業利益は、システム関連コスト及び人件費、販売促進費等の発生が計画を下回った結果、計画を 76 百万円（138.2%）上回った。

2012 年 12 月期会社予想
下記、「将来展望」を参照。

将来展望

中期経営計画 （百万円）	11年12月期 連結	12年12月期 会社予想	13年12月期 中期計画	14年12月期 中期計画
売上高	**3,323**	**3,871**	**4,677**	**5,552**
前年比	9.2%	16.5%	20.8%	18.7%
ASP受発注事業	2,071	2,241	2,411	2,611
前年比	10.1%	8.2%	7.6%	8.3%
ASP規格書事業	362	452	564	685
前年比	14.0%	24.9%	24.8%	21.5%
ASP商談事業	700	645	682	750
前年比	-11.5%	-7.9%	5.7%	10.0%
ASP受注・営業事業	173	425	736	1,038
前年比	311.0%	145.7%	73.2%	41.0%
クラウドサービス事業	20	56	123	214
前年比	86.3%	179.5%	116.7%	73.8%
海外事業	2	55	164	257
前年比	1540.0%	2101.6%	195.6%	56.4%
売上原価	**1,078**	**1,529**	**1,710**	**1,151**
売上総利益	**2,245**	**2,342**	**2,967**	**4,400**
前年比	8.5%	4.3%	26.7%	48.3%
売上総利益率	67.6%	60.5%	63.4%	79.3%
ASP受発注事業	1,575	1,651	1,770	2,139
前年比	14.1%	4.8%	7.2%	20.8%
売上総利益率	76.1%	73.7%	73.4%	81.9%
ASP規格書事業	263	284	373	574
前年比	21.0%	8.3%	30.9%	54.1%
売上総利益率	72.7%	62.8%	66.1%	83.8%
ASP商談事業	419	231	259	523
前年比	-23.2%	-44.7%	11.7%	102.1%
売上総利益率	59.9%	35.8%	38.0%	69.7%
ASP受注・営業事業	70	172	434	889
前年比	–	144.0%	151.6%	104.8%
売上総利益率	40.9%	40.5%	59.0%	85.6%
クラウドサービス事業	-28	2	57	138
海外事業	-49	4	78	140
販売管理費	**1,595**	**1,774**	**1,970**	**2,365**
営業利益	**649**	**568**	**997**	**2,035**
前年比	7.2%	-12.5%	75.5%	104.1%
営業利益率	19.5%	14.7%	21.3%	36.7%
ASP受発注事業	1,043	1,034	1,064	1,257
前年比	14.8%	-0.9%	2.9%	18.1%
営業利益率	50.4%	46.1%	44.1%	48.1%
ASP規格書事業	34	-12	40	176
前年比	-36.3%	–	–	340.0%
営業利益率	9.4%	–	7.1%	25.7%
ASP商談事業	136	-42	-41	168
前年比	42.7%	–	–	–
営業利益率	19.4%	–	–	22.4%
ASP受注・営業事業	-337	-237	0	382
クラウドサービス事業	-101	-83	-40	25
海外事業	-127	-90	-27	25
経常利益	**645**	**559**	**988**	**2,026**
前年比	6.6%	-13.3%	76.7%	105.1%
経常利益率	19.4%	14.4%	21.1%	36.5%
当期純利益	**360**	**327**	**594**	**1,214**
前年比	2.2%	-9.3%	81.7%	104.4%
純利益率	10.8%	8.4%	12.7%	21.9%
EPS	10,234	8,900	15,900	31,800
DPS	7,255	5,850	8,450	15,500

出所：会社データよりSR社作成

*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

利用企業数推移 （百万円）	11年12月期 連結	12年12月期 会社予想	13年12月期 中期計画	14年12月期 中期計画
ASP受発注事業				
売り手企業数	19,502	21,510	23,790	26,375
買い手企業数	906	1,045	1,205	1,381
利用企業合計	**20,408**	**22,555**	**24,995**	**27,756**
前年比増減	2,307	2,147	2,440	2,761
ASP規格書事業				
売り手企業数	4,011	4,559	5,187	5,979
買い手企業数	304	366	435	523
利用企業合計	**4,315**	**4,925**	**5,622**	**6,502**
前年比増減	669	610	697	880
ASP商談事業				
売り手企業数	1,899	1,902	2,031	2,193
買い手企業数	3,654	4,700	5,804	6,973
利用企業合計	**5,553**	**6,602**	**7,835**	**9,166**
前年比増減	937	1,049	1,233	1,331
ASP受注・営業事業				
受注卸社数	132	167	226	283
発注店舗数	12,384	40,719	71,319	107,729
利用企業合計				
売り手企業数	21,938	23,940	26,348	29,096
買い手企業数	3,797	4,984	6,248	7,593
利用企業合計	**25,735**	**28,924**	**32,596**	**36,689**
前年比増減	3,411	3,189	3,672	4,093

出所：会社データよりSR社作成
*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

同社は 2012 年 2 月 14 日に中期経営計画（2012 年 12 月期から 2014 年 12 月期）を公表した。

- **中期経営方針**

中期経営方針は、以下 4 つによって構成されている。

1）業界標準化へ向けてフード業界 B to B の強化
既存システムの（「ASP 受発注システム」、「ASP 規格書システム」、「ASP 商談システム」、「ASP 受注・営業システム」）の利用拡大を継続し、2014 年 12 月期に利用企業数 36,000 社（2011 年 12 月期実績：25,735 社）、システム取引高（ASP 受発注システム+ ASP 受注・営業システム）1 兆円（2011 年 12 月期実績：6,338 億円）の実現。

2）戦略子会社 2 社（株式会社インフォマートインターナショナル、株式会社インフォライズ）の黒字化
インフォマートインターナショナル社は中国事業、インフォライズ社は販促支援システムの拡大により 2014 年 12 月期に黒字化の実現。

3）他業界展開
フード業界での実績を活かし、美容業界・医療業界等の他業界でのシステム提供を推進。

4）新 B to B プラットフォーム「B to B & クラウドプラットフォーム」の完成
2012 年 12 月期に「B to B&クラウドプラットフォーム」を完成し、そのテクノロジーを同社グループのさらなる成長の起点とする。

- **2011 年 12 月期までの総括**

売上高は「ASP 受発注システム」の順調な利用拡大が牽引し、成長を続けてきた。他にも「ASP 規格書システム」が堅調に伸び、「ASP 受注・営業システム」も一定の売上高に増加した。一方、「ASP 商談システム」は売り手企業減少によって減収傾向。「クラウドサービス」、「海外」は立ち上げ段階にある。

営業利益は、「ASP 受発注システム」の増益が続いたものの、「ASP 受注・営業システム」、「クラウドサービス」、「海外」等の新事業の立ち上げに伴う先行投資によって、2009 年 12 月期をピークに以降停滞気味に推移してきた。

・　中期経営計画の考え方

2014 年 12 月期において、売上高 5,552 百万円、営業利益 2,035 百万円、売上高営業利益率 36.7%を計画している。また、その時点における 1 株当たり純利益は 31,800 円を計画している。すなわち、エクイティ・ファイナンス等による希薄化は想定していない。同社は配当方針として、個別業績に基づいた配当性向 50%以上を目標として掲げており、2014 年 12 月期において 1 株当たり年間配当金 15,500 円を計画している。

売上高に関しては、「ASP 受発注システム」、「ASP 規格書システム」は引き続き堅調な増加を見込んでいる。加えて、「ASP 受注・営業システム」が大きく伸びる計画。その他、「ASP 商談システム」は 2012 年 12 月期に一度落ち込むものの、2013 年 12 月期以降は反転する計画、「クラウドサービス」、「海外」も一定の売上高に増加すると見込んでいる。

上記売上高の計画に際し、同社は、「ASP 受注・営業システム」が中期経営計画達成の鍵を握るとみている。前提としては、2014 年 12 月期で受注卸社数を 283 社、発注店舗数を 107,729 店と想定しているが、受注卸社数に関しては、ターゲットとしている会社数が約 2,000 社数あり、成約率をある程度低めにみているとコメントしている。

中期経営計画をみる上で注意が必要なのは、新 B to B プラットフォームの導入によって、2012 年 12 月期、2013 年 3 月期と一時的に売上原価中のシステム関連費用が膨らむ点である。一方、2014 年 12 月期にはこの影響が一巡する見通し。従って、営業利益は、2012 年 12 月期は減益、2013 年 3 月期は売上の伸びがコスト増を上回ることから増益、2014 年 12 月期は売上の伸び及び原価低減によって、営業利益が 2013 年 3 月期比で倍増する計画となっている。

	売上原価（システム関連）（百万円）	11年12月期 連結	12年12月期 会社予想	13年12月期 中期計画	14年12月期 中期計画
a=b+c	**システム関連費用合計**	**927**	**1,351**	**1,493**	**886**
	前年比増減	96	424	142	-607
b	データセンター費	380	354	364	389
	前年比増減	-6	-26	10	25
c=d+e	ソフトウエア償却費	547	997	1,129	497
	前年比増減	102	450	132	-632
d	**既存プラットフォーム**	**547**	**818**	**729**	**0**
e	新プラットフォーム	0	179	400	497
d=f+g	**既存プラットフォーム合計**	**547**	**818**	**729**	**0**
f	**5年償却予定額**	**547**	**512**	**418**	**0**
g=h+i+k+k	**2年償却影響額**	**0**	**306**	**310**	**0**
h	（受発注）	0	87	88	0
i	（規格書）	0	42	43	0
j	（商談）	0	90	91	0
k	（受注・営業）	0	86	87	0

出所：会社データよりSR社作成
*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

売上原価のうちのシステム関連費用の推移については、上図のような計画がたてられている。同社は総額 1,260 百万円（2011 年 12 月期実績：460 百万円、2012 年 12 月期計画：800 百万円）を投じて、新 B to B プラットフォームを開発している。新 B to B プラットフォームは 2012 年 7 月完成の予定であり、その時点より既存プラットフォームから新プラットフォームへの移行が行われ、新プラットフォームの減価償却費が発生する（図中の「新プラットフォーム」を参照）。一方、既存のプラットフォームに関しては、従来 5 年定額償却を行ってきたが、償却期間を短縮し、2013 年 12 月期末までに償却を終える予定となっている（図中の「既存プラットフォーム」及び「2 年償却影響額」を参照）。従って、2012 年 12 月期及び 2013 年 3 月期に関しては、既存と新プラットフォームの 2 重の償却費を計上することになり、一時的に売上原価が増加する見通しである。つまり、キャッシュフローに影響はないが、2012 年 12 月期は 306 百万円、2013 年 12 月期は 310 百万円、それぞれ償却期間短縮の影響を受け、営業利益がその分、実態よりも低い数字になるということである。例えば、2012 年 12 月期の営業利益予想は償却期間短縮の影響がなかったとすれば、874 百

万円（568 百万円+306 百万円）となる。

同社によれば、「次世代プラットフォーム」の導入によって、これまでの投資期間の長期化、投資費用の増大などが起きやすかった既存プラットフォームから、より開発スピードの向上、開発コストの削減などが見込め、投資効率向上が見込めるとのことである。SR 社の理解では、同社のプラットフォームは取引量の増大に耐えるためにその都度複雑なシステム全体の改変を余儀なくされ、ソフトウエア償却費などの投資費用が嵩みがちであった。しかし、今後に関しては新プラットフォームの稼働によって、取引量が増加したとしても、（レゴ・ブロックのように）部分的な改変で対応可能となるため、よりスピーディにかつより低コストでの開発が可能となる模様である。

システム関連費用中のデータセンター費に関しては、2011 年 12 月期中に取り組んだサーバー構成の改善効果によって、2012 年 12 月期は 2011 年 12 月期と比べ減少。2013 年 12 月期以降も、利用企業数、システム取扱高が増加する計画の下でも、データセンター費はほぼ同水準で対応可能であると同社は述べている。

販売管理費に関しては、2012 年 12 月期、2013 年 12 月期でそれぞれ前年比約 11% の増加、2014 年 12 月期で前年比約 20%の増加を計画している。主な増加の要因は、毎年 10 名から 15 名程度の新卒採用実施による人件費、各システムの拡販に向けた販売促進費の増加等となっている。

・ 同社のビジョン

中期経営計画の先にある、同社のめざす姿として、「テクノロジー集団として、あらゆる業界に B to B プラットフォームを提供し、グローバルな B to B インフラ企業」が掲げられている。

具体的な数値で表現すると、売上高で 80,000 百万円弱、営業利益率 40%というのが同社の思い描く長期ビジョンのようだ。また、その際の売上構成としては、国内が約 40%、海外が約 60%、国内に関しては、フードが引き続き大半を占める姿を念頭に置いているようである。

こうした同社のビジョンを踏まえた際、今中期経営計画は、「ホップ・ステップ・ジャンプ」の「ホップ」に該当しよう。その意味では、計画数値の達成もさることながら、同社が中期経営方針で掲げているような「土台」を築くことが強く求められるところといえよう。

事業内容

ビジネス

同社は主にフード業界に特化した企業間電子商取引（B to B プラットフォーム）「FOODS Info Mart（フーズインフォマート）」を運営している。

主要事業

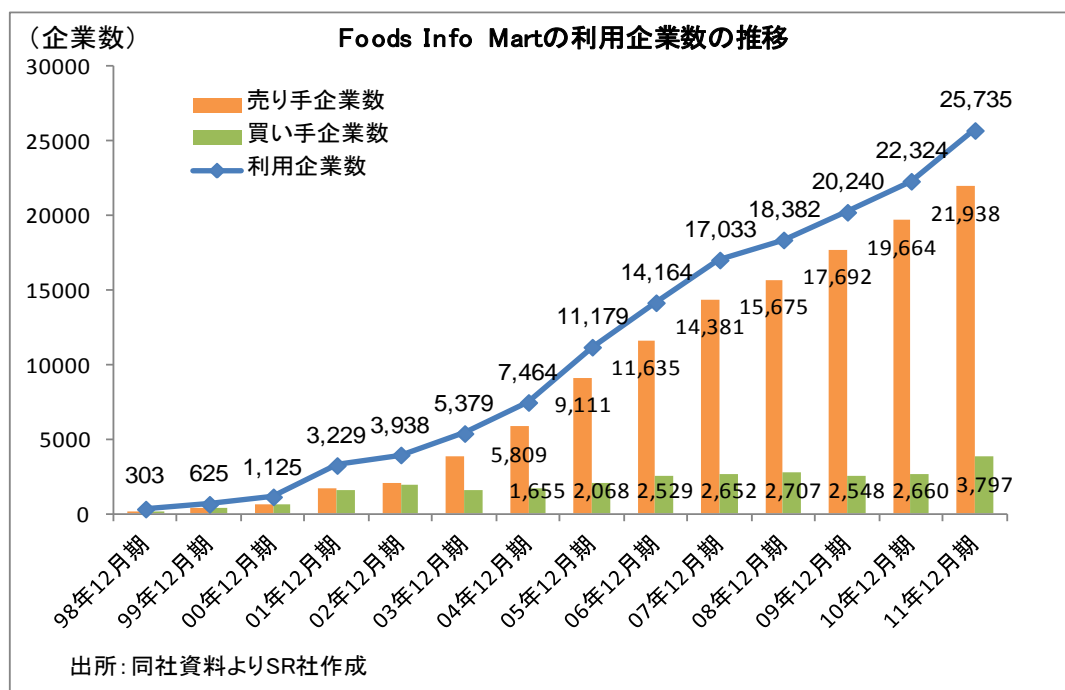
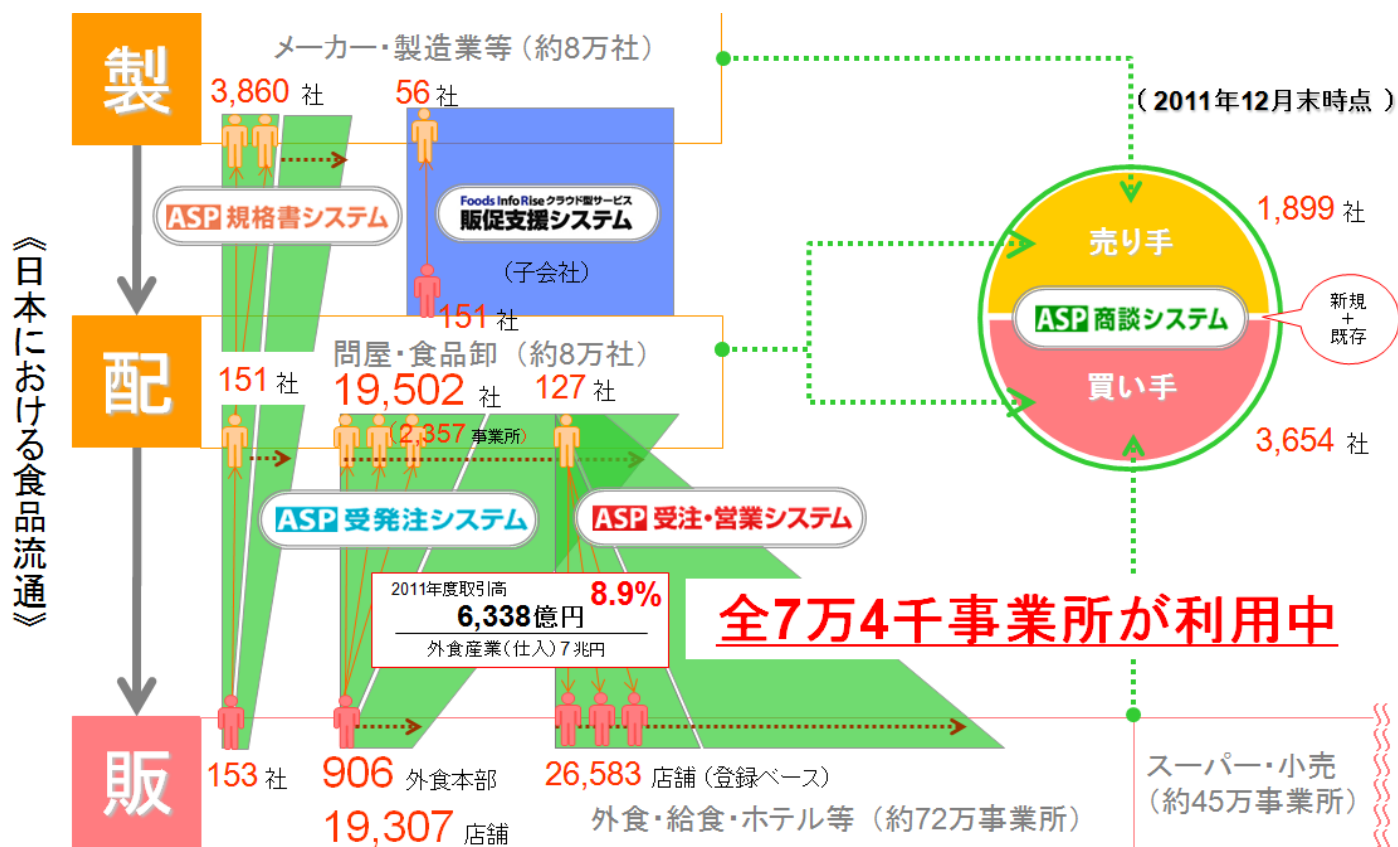
同社は ASP（Application Service Provider（アプリケーションサービスプロバイダ）の略）、すなわちビジネス用のアプリケーションソフトの機能をインターネット経由で顧客にサービスする事業者である。主に、以下 4 つのサービスからなる企業間電子商取引「FOODS Info Mart」を運営し、プラットフォームをフード業界（注）の利用企業に提供している。

- **「ASP 受発注システム」**: 外食チェーンの発注から支払金額確定までインターネットで総合管理する。フード業界のサプライチェーンでいう末端の外食店・食品小売店と中間流通である食品卸の間の「川下」の商取引・情報受発信に関わる仕組み
- **「ASP 規格書システム」**: フード業界標準の「商品規格書」を電子化する
- **「ASP 商談システム」**: 商品情報をデータベース化し、購買・営業ツールとして商談業務の効率化をめざすシステム
- **「ASP 受注・営業システム」**: 食品卸が外食店・食品小売店に対する Web 受注、Web 営業を行える仕組み

注：「フード業界」とは、食品業界及び小売業界、サービス業界の一部を含む「食」に関連する業界を示す。具体的には、食品製造・特産品販売者・農協・漁協・卸売業・生産社・外食・ホテル・旅館・スーパー・小売・百貨店・惣菜、給食、弁当等を取扱う業種の企業

ASP 型システムによる比較的低価格のサービス提供は同社の特徴の 1 つである。その他の特徴としては、上記 4 システムによって、新規取引先開拓から商談・取引・受発注・決済までをワンストップで行うことができるほか、社内や既存取引先間でグループウェアとして情報を共有して業務を効率化できることなどが挙げられる。

セグメントは、6 事業により構成されている。うち 4 事業は「FOODS Info Mart」のシステムと対応しており、「ASP 受発注事業」、「ASP 規格書事業」、「ASP 商談事業」、「ASP 受注・営業事業」より成る。他 2 事業は、「クラウドサービス事業」、「海外事業」である。新たな事業展開として、「クラウドサービス事業」、「海外事業」の他に、フード業界以外の他業界（理美容業界、医療業界）向けの企業間電子商取引も手掛けている（セグメントは「ASP 受注・営業事業」に含まれる）。

出所：同社資料よりSR社作成

2011 年 12 月末現在の「FOODS Info Mart」利用企業数は、売り手企業 21,938 社、買い手企業 3,797 社の合計 25,735 社である。

事業区分	提供システム		月額システム使用料（金額：税別）
ASP受発注事業	ASP受発注システム	外食チェーン等（買い手）と取引先（売り手）が日々の受発注業務をWeb上で行うBtoBシステム	買い手企業　本部：18,000円、店舗：1,300円 売り手企業　月定額制・従量制を選択 定額制　28,000円、1ID追加：800円／月 従量制　月額取引金額の1.1%（10万未満無料） ※初期費用（買い手）　300,000円～1,000,000円 ※オプション機能　アップロード機能 売り手企業　本社：30,000円、支店：800円
ASP規格書事業	ASP規格書システム	買い手機能、卸機能、メーカー機能で相互間の商品規格書の提出・回収業務をWeb上で行うBtoBシステム 自社データベースとしても利用	買い手機能　30,000円 卸機能　25,000円 メーカー機能　月定額制・従量制を選択 定額制　25,000円 従量制　1,000円～15,000円 ※初期費用（買い手）200,000円～（卸）50,000円～
ASP商談事業	ASP商談システム	既存取引先との商談機能 新規取引先発掘のﾏｰｹｯﾄﾌﾟﾚｲｽ 自社データベースとしても利用	買い手企業 5,000円、売り手企業 25,000円 ※決済代行システム（取引金額の5%） ※アウトレット（取引金額の10%） 売り手企業　全国特産品Mart/アウトレット Mart、+即決Mart 決済代行/アウトレット システム利用 ※初期費用（売り手）100,000円
ASP受注・営業事業	ASP受注・営業システム	卸会社（売り手）が取引先の個店・オーナー店からのデータ受注に利用するBtoBシステム 商品カタログで営業推進	売り手企業　従量制（①+②+③の合計金額） ①月間取引金額 1,000万円までの金額　・・・・3% ②月間取引金額 1,000万円を超える金額　・・・0.5% ③月間取引金額 1億円を超える金額　・・・0.1% ※初期費用（売り手）100,000円～300,000円
ｸﾗｳﾄﾞｻｰﾋﾞｽ事業	販促支援システム	メーカー・卸会社間のクラウド型販促プラットフォーム	情報提供企業 25,000円（1拠点～）＋1担当者IDにつき 500円＋情報提供先1企業につき 800円 ※初期費用300,000円～900,000円
海外事業	中国版BtoBシステム	「SaaSメーカーシステム」	メーカー　2,000元　※初期費用（メーカー）15,000元
		「SaaS卸・代理店システム」	卸・代理店　300元　※初期費用（卸・代理店）8,000元
		「SaaS受発注システム」	買い手企業（本部：300元/店舗：30元）※初期費用（買い手）5,000元～ 売り手企業　月間取引金額の1%（最大2,000元）

出所：同社資料

セグメント毎の売上及び利益は下図の通り。収益寄与が大きいのは、「ASP 受発注事業」である。

セグメント売上・利益（百万円）	07年12月期 単体	08年12月期 単体	09年12月期 連結	10年12月期 連結	11年12月期 連結
売上高	**2,276**	**2,569**	**2,945**	**3,043**	**3,323**
前年比	16.4%	12.9%	－	3.3%	9.2%
ASP受発注事業	1,212	1,501	1,668	1,881	2,071
前年比	32.6%	23.9%	11.1%	12.8%	10.1%
構成比	53.3%	58.4%	56.6%	61.8%	62.3%
ASP規格書事業	－	－	196	318	362
前年比	－	－	－	61.7%	14.0%
構成比	－	－	6.7%	10.4%	10.9%
ASP商談事業	1,063	1,068	1,077	791	700
前年比	2.2%	0.4%	0.8%	-26.5%	-11.5%
構成比	46.7%	41.6%	36.6%	26.0%	21.1%
ASP受注・営業事業	－	－	－	42	173
構成比	－	－	－	1.4%	5.2%
クラウドサービス事業	－	－	－	11	20
海外事業	－	－	4	0	2
売上総利益	**1,511**	**1,652**	**1,934**	**2,069**	**2,245**
前年比	12.8%	9.3%	－	7.0%	8.5%
売上総利益率	66.4%	64.3%	65.6%	68.0%	67.6%
ASP受発注事業	863	1,068	1,221	1,381	1,575
前年比	25.3%	23.8%	14.4%	13.0%	14.1%
売上総利益率	71.2%	71.1%	73.2%	73.4%	76.1%
ASP規格書事業	－	－	123	217	263
前年比	－	－	－	76.8%	21.0%
売上総利益率	－	－	62.6%	68.4%	72.7%
ASP商談事業	649	585	588	546	419
前年比	-0.5%	-9.9%	0.5%	-7.1%	-23.2%
売上総利益率	61.0%	54.7%	54.6%	69.0%	59.9%
ASP受注・営業事業	－	－	－	0	70
クラウドサービス事業	－	－	－	-22	-28
海外事業	－	－	1	-53	-49
営業利益	**623**	**659**	**728**	**606**	**649**
前年比	19.0%	5.7%	－	-16.8%	7.2%
営業利益率	27.4%	25.6%	24.7%	19.9%	19.5%
ASP受発注事業	－	－	764	909	1,043
前年比	－	－	－	19.0%	14.8%
営業利益率	－	－	45.8%	48.3%	50.4%
構成比	－	－	105.0%	150.0%	160.7%
ASP規格書事業	－	－	-8	54	34
前年比	－	－	－	－	-36.3%
営業利益率	－	－	－	17.1%	9.4%
構成比	－	－	－	9.0%	5.2%
ASP商談事業	－	－	5	238	136
前年比	－	－	－	－	-42.7%
営業利益率	－	－	0.5%	30.2%	19.4%
構成比	－	－	0.7%	39.3%	21.0%
ASP受注・営業事業	－	－	－	-407	-337
クラウドサービス事業	－	－	－	-110	-101
海外事業	－	－	-34	-79	-127

出所：会社データよりSR社作成
*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。
**2008年12月期以前は、ASP商談事業の数値にEMP事業、ASP受発注事業の数値にASP事業の数値をそれぞれ使用。

ASP 受発注事業

ASP受発注事業（企業数、百万円）	07年12月期	08年12月期	09年12月期	10年12月期	11年12月期
新規企業数合計	3,127	2,423	2,359	2,403	2,602
売り手企業数	2,985	2,235	2,189	2,253	2,435
買い手企業数	142	188	170	150	167
解約企業数合計	-272	-411	-312	-306	-295
売り手企業数	-250	-371	-276	-269	-250
買い手企業数	-22	-40	-36	-37	-45
企業数増減合計	2,855	2,012	2,047	2,097	2,307
売り手企業数	2,735	1,864	1,913	1,984	2,185
買い手企業数	120	148	134	113	122
期末利用企業数	12,648	14,660	16,004	18,101	20,408
売り手企業数	12,217	14,081	15,333	17,317	19,502
買い手企業数	431	579	671	784	906
*ASP受発注システム取引高	341,000	420,100	495,200	562,000	616,300
前年比	40.3%	23.2%	17.9%	13.5%	9.7%
売上高	1,212	1,501	1,668	1,881	2,071
前年比	32.6%	23.9%	11.1%	12.8%	10.1%
売上原価	349	433	447	501	495
売上総利益	863	1,068	1,221	1,381	1,575
前年比	25.3%	23.8%	14.4%	13.0%	14.1%
売上総利益率	71.2%	71.1%	73.2%	73.4%	76.1%
販売管理費	-	-	458	472	531
売上高販管費率	-	-	27.4%	25.1%	25.6%
営業利益	-	-	764	909	1,043
前年比	-	-	-	19.0%	14.8%
営業利益率	-	-	45.8%	48.3%	50.4%

出所：会社データよりSR社作成
*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。
**2008年12月期以前はASP受発注事業にASP事業の数値の数値を使用。

売り手企業と買い手企業の間の日々の受発注業務・伝票処理等をインターネット上で行える「ASP 受発注システム」の運営を行っている。

発注側である買い手企業の本部・店舗と、受注側である売り手企業との間で行われる日々の受発注業務を効率化し、データ化することで、業務コストの削減を実現するのが同システムの狙いである。また、リアルタイムな売上・仕入状況の把握、店舗管理、買掛・売掛の早期確定など、システム化することによるメリットは多岐に渡ると同社は述べている。

ASP 受発注事業は、2003 年に開始した事業であるが、その後の成長が著しく、主力事業となっている。2011 年 12 月時点で、「ASP 受発注システム」の利用企業数は 20,408 社、うち売り手企業で 19,502 社、買い手企業で 906 社となっている。同システムを経由した取引高は 2011 年 12 月期で 6,163 億円となっている。

買い手企業は、総合レストランや居酒屋を中心とした外食企業が大半だが、給食・中食、ホテル・結婚式場・ゴルフ場などの施設も導入している。当初は 15 店舗以上のチェーン店を対象にスタートしたシステムだが、参加企業が飛躍的に増えたことで、現在は対象を 5 店舗にまで引き下げている。その結果、利用店舗数の割合は、1-10 店舗：59%、11-30 店舗：26%、31-50 店舗：8%、51-100 店舗：4%、101 店舗以上：3%、と比較的少数の店舗を有する企業に多く利用されている（2011 年 9 月末現在）。

売り手企業は総合及び専門の業務用食品卸企業である。

「ASP 受発注システム」は、1 社の大手買い手企業（売り手企業）が取引先である複数の売り手（買い手）と共に導入するケースが多い。実際、ASP 受発注事業が拡大する上で牽引役の一つとなったのが、「アライアンスパートナー制度（2006 年 10 月開始）」である。ASP 受発注システムは従来から既存顧客による紹介や、知名度向上による問い合わ

せなどから顧客が増加傾向にあった。同制度は、そうした流れをさらに加速させるため、同社の受発注システムを利用している業務用食品卸企業等をアライアンスパートナーとして選定、アライアンスパートナーからその取引先である買い手企業の紹介を受け、紹介先に「ASP 受発注システム」の導入を図っていくという制度である。アライアンスパートナーとしては、受発注システムを自社の取引先に広げることにより、双方の業務の効率化につながるというインセンティブが生じる。そのインセンティブをうまく活用した制度といえそうだ。

システム使用料は月間契約であり、買い手企業が、店舗数に応じた初期費用（30 万円～100 万円程度）と本部 18,000 円/月、店舗 1,300 円/月である。売り手企業は、28,000 円 /月（定額制）か月間取引金額の 1.1%（従量制）を選択できる。ちなみに、売り手企業が従量制を選択した際、月間取引金額が 10 万円未満であれば、システム使用料は無料となる（いずれも税別）。

スマ for 店長

「スマ for 店長」は、この「ASP 受発注システム」に 2011 年 12 月より搭載されたサービスであり、発注から検品、棚卸までの業務をスマートフォン（高機能携帯電話）で行える。同社としては、PC で行われてきた業務をスマートフォンでも管理可能とすることにより、棚や冷蔵庫の在庫状況を見ながら発注が可能など、さらなる利便性の向上を図っている。

同社のパソコン向けサービスを利用する店舗は無料で同サービスを利用できる。基本ソフト（OS）「アンドロイド」を搭載したスマートフォンと、米アップル社の「iPhone（アイフォーン）」に対応している。

ASP 規格書事業

ASP規格書事業（企業数、百万円）	07年12月期	08年12月期	09年12月期	10年12月期	11年12月期
新規企業数合計	−	−	723	627	944
売り手企業数	−	−	691	584	800
買い手企業数	−	−	32	43	144
解約企業数合計	−	−	-242	-176	-275
売り手企業数	−	−	-221	-174	-264
買い手企業数	−	−	-21	-2	-11
企業数増減合計	−	−	481	451	669
売り手企業数	−	−	470	410	536
買い手企業数	−	−	11	41	133
期末利用企業数	−	−	3,195	3,646	4,315
売り手企業数	−	−	3,065	3,475	4,011
買い手企業数	−	−	130	171	304
売上高	−	−	196	318	362
前年比	−	−	−	61.7%	14.0%
売上原価	−	−	73	100	99
売上総利益	−	−	123	217	263
前年比	−	−	−	76.8%	21.0%
売上総利益率	−	−	62.6%	68.4%	72.7%
販売管理費	−	−	131	163	228
売上高販管費率	−	−	66.5%	51.4%	63.0%
営業利益	−	−	-8	54	34
前年比	−	−	−	−	-36.3%
営業利益率	−	−	−	17.1%	9.4%

出所：会社データよりSR社作成
*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

商品規格書をデータベース化し、取引先同士がデータ交換できる「ASP 規格書システム」の運営を行っている。

商品規格書とは、取扱商品の仕様を確認するために、売り手企業が買い手企業に提出する帳票である。商品規格・商品特徴などの基本情報、原材料情報、包装への表示情報、製造工程・品質情報など多種多様な情報が記載されている。同社は企業毎に異なるフォーマットとなっていた商品規格書を業界で初めて標準化し、情報交換が可能なようにデー

タベース化した。「食の安全」が社会的に問われている中、商品規格書の重要性は高まりつつあるものと思われる。

2011 年 12 月末段階での利用企業数は 4,315 社（外食企業などの「買い手」が 153 社、食品卸 151 社、食品メーカー3,860 社）。

システム使用料は月間契約であり、買い手が 30,000 円/月、食品卸が 25,000 円 /月である。食品メーカーは 25,000 円/月（定額制）か従量制（1,000 円~15,000 円程度）を選択できる。また、買い手は 20 万円以上（取引先数による）、食品卸は 5 万円以上の初期費用が必要となる（いずれも税別）。

ASP 商談事業

ASP商談事業（企業数、百万円）	07年12月期	08年12月期	09年12月期	10年12月期	11年12月期
新規企業数合計	**1,539**	**1,386**	**1,155**	**926**	**1,828**
売り手企業数	981	894	787	379	391
買い手企業数	558	492	368	547	1,437
解約企業数合計	**-1,525**	**-1,663**	**-1,236**	**-1,152**	**-891**
売り手企業数	-970	-1,078	-719	-688	-524
買い手企業数	-555	-585	-517	-464	-367
企業数増減合計	**14**	**-277**	**-81**	**-226**	**937**
売り手企業数	11	-184	68	-309	-133
買い手企業数	3	-93	-149	83	1,070
期末利用企業数	**4,385**	**4,108**	**4,842**	**4,616**	**5,553**
売り手企業数	2,164	1,980	2,341	2,032	1,899
買い手企業数	2,221	2,128	2,501	2,584	3,654
売上高	**1,063**	**1,068**	**1,077**	**791**	**700**
前年比	2.2%	0.4%	0.8%	-26.5%	-11.5%
売上原価	**415**	**484**	**489**	**245**	**280**
売上総利益	**649**	**585**	**588**	**546**	**419**
前年比	-0.5%	-9.9%	0.5%	-7.1%	-23.2%
売上総利益率	61.0%	54.7%	54.6%	69.0%	59.9%
販売管理費	**-**	**-**	**582**	**306**	**282**
売上高販管費率	-	-	54.1%	38.8%	40.3%
営業利益	**-**	**-**	**5**	**238**	**136**
前年比	-	-	-	-	-42.7%
営業利益率	-	-	0.5%	30.2%	19.4%

出所：会社データよりSR社作成
*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。
**2008年12月期以前は、ASP商談事業の数値にEMP事業の数値を使用

「ASP 商談システム」の運営を行っている。「ASP 商談システム」は商談に関する一連の業務をインターネット上で行うことを可能にする、同社創業以来のサービスである。

食品・食材の仕入を行う「（複数の）買い手企業」と食品・食材の販売を行う「（複数の）売り手企業」が参加し、売り手と買い手のマッチングから既存取引先との商談業務までを行える仕組みである。利用企業は、「取引先」、「業界」、「社内」間で使えるグループウェアとして使用することができる。

例えば、新規取引先を探す際、生産者や食品卸などの売り手企業が取扱商品情報（商品の写真と特徴、参考卸値、受注可能数、産地、納期、発送体制等）を「商品カタログ」に、外食産業や量販店などの買い手企業が調達情報（希望する食材・食品、希望価格帯、納入数、納入時期等）を「調達カタログ」にそれぞれ登録する。そうすると、企業は、「条件検索」が利用できるほか、同じ商品分類に登録された食品をマッチングさせ、双方の希望に合う情報がメールで送られてくる仕組み「自動取引マッチングシステム」が利用できる。また「商談・取引機能」等の活用により、商談・取引・受発注・決済までをワンストップで実現することが可能となっている。

2011 年 12 月時点で、「ASP 商談システム」の利用企業数は、5,553 社（売り手企業：1,899 社、買い手企業：3,654 社）

となっている。

システム使用料は、売り手企業が 25,000 円/月、買い手企業が 5,000 円/月で年間契約となっている。なお、売り手企業は「全国特産品 Mart 会員プラン」や「アウトレット Mart 会員プラン」を選択した場合、10 万円の初期費用が必要となり、月間取引金額に応じた従量課金となる（いずれも税別）。

オプションサービスとして、「決済代行システム」という売掛金保証及び一括決済機能を提供するシステムも提供している。「決済代行システム」が利用された際、取引金額の 5%を売り手企業から徴収する仕組みとなっている。売り手企業及び買い手企業は、「決済代行」、「2 社間の直接売買」のいずれかを毎回選択できる。決済代行は、売り手企業と買い手企業の間に同社が入り、商品代金を「月末締め、翌月 10 日払い」の支払いサイトで同社から売り手企業に支払い、買い手企業はその後代金を一括で同社に支払う仕組みである。買い手企業からの代金回収は、ファクタリング会社、信販会社等により同社への支払いにつき保証もしくは立替を受けることで行っている。従って、仮に買い手企業からの代金回収の遅延、不払い等が発生したとしても、同社には貸倒費用が発生しない。一方、上記取引金額の 5%からファクタリング会社、信販会社等へ支払った保証料を控除した額が同社の収益となる。

「ASP 商談システム」おいては、「アウトレットマート」というコーナーを設け、同社が売買取引の当事者として売り手企業から規格外品など余剰在庫の売り切りを目的に商品を仕入れ、買い手企業への販売を行っている。同社はその際、取引金額の 10%を売り手企業から徴収している。同社は「ASP 商談システム」の運営において、利用企業との間で締結する「出店約款」で、原則として運営者である立場であり、売買の当事者ではないことを定めている。しかし、オプションサービスである「アウトレットマート」では、売買取引の当事者として出品者から商品を仕入れ、購入者へ販売している。同社は売買交渉の成立後、商品を仕入・販売するため、原則として仕入在庫は発生しない。

ASP 受注・営業事業

食品卸企業を主な対象として、食品卸企業が小規模個店（チェーン化されていない小規模の飲食店等）に対し Web 受注、Web 営業を行える仕組みである「ASP 受注・営業システム」の提供・運営を行っている。2010 年 12 月期までは ASP 商談事業に含まれていたが、2011 年 12 月期以降、セグメントとして独立した。

「ASP 受注・営業システム」は、食品卸企業が受注から請求業務までをシステム化し、業務効率化・改善・コスト削減を可能とすることを目的としたシステムである。例えば、食品卸企業にとっては、初期費用を負担することなく、自社のホームページに当該エンジンを組み込むだけで、小規模個店向けにオンライン受発注サービスを提供できるようになる。また、個店は食材発注のたびに食品卸企業のホームページにアクセスするため、食品卸は目玉商品の紹介・販促等の営業活動を Web 上で時間制約なしに行えるというメリットが挙げられる。

食品卸企業は、中堅以上の外食チェーンとは外食側の専用システムや同社の ASP 受発注システムにより既にオンライン受発注が可能となっているケースが多い。そのため、ASP 受注･営業システム導入後は顧客の大半との受発注がオンライン化され、業務コストの大幅な削減が可能になるものとみられる。

2011 年 12 月時点で、「ASP 受注・営業システム」の利用企業数は、受注卸社は 132 社、発注店舗は 12,384 店舗となっている。

システム使用料は月間契約であり、個店（外食の小規模個店）は無料、卸会社（食品卸）は月間取引金額 1,000 万円までは取引金額の 3%、1,000 万円を超える分については同 0.5%、1 億円を超える分については同 0.1%、の従量課金である。10 万円から 30 万円の初期費用が必要となる（いずれも税別）。

フード業界以外の業界向けシステム

同社は 2011 年 12 月期より、フード業界向けの「FOODS Info Mart」に加え、理美容業界向けの「BEAUTY Info Mart」、医療業界向け（動物病院に特化）の「MEDICAL Info Mart」も展開している（これらは ASP 受注・営業事業に含まれている）。

「BEAUTY Info Mart」は、売り手企業である卸会社には、ネット上でシャンプーやパーマ剤など商品の受注や営業を効率化できるシステムを提供。取引先を登録すると、商品カタログやメールマガジン、チラシなどを制作・配信できる。受発注や請求金額の通知などもできるほか、売り上げ分析などもできる。

買い手企業である美容室やエステサロンなどには、商品の発注や在庫管理などができるシステムを提供している。多店舗展開する美容室の場合、本部と店舗、卸会社間で取引データの共有もでき、伝票入力作業や請求書との照合作業も省ける。美容業界ではFAXや電話での取引が現在も主流で、人件費や営業面での機会損失も出ていた。

システム使用料は「FOODS Info Mart」と同様である。

「MEDICAL Info Mart」は、動物病院と動物病院向けに医薬品の卸を行っている企業間の受注・営業システムを、主に医薬品卸企業向けに提案している。動物病院向けの受発注システムや、医療機器、一般病院向けシステムの提供も同時に行っている。

動物病院に限らず、医療業界ではフード業界における大手チェーン店にあたる病院が少なく、特定の病院から卸会社向けに大きく展開することが困難と思われる。そのため、卸会社が個店向けに利用している受注・営業システムの方法を主に踏襲するとのことだ。

システム使用料は「FOODS Info Mart」と同様である。

海外事業

同社は、2009年5月に三井ベンチャーズ・グローバル・ファンド投資事業組合（現三井物産グローバル投資株式会社（三井物産株式会社（東証1部8031）の子会社））と共同でインフォマートインターナショナル社（Infomart International Ltd.）を香港に設立した。

当初は、中国フード業界の情報サイト運営会社Kfoodとの提携を通じ、ライセンス販売を計画していたが、契約企業が伸びなかったことから、Kfoodを100%子会社化し、自社で中国市場を開拓する方針に転じた。

中国では、食品メーカーと食品卸企業をつなぐ「SaaSメーカーシステム」、食品卸会社と外食企業等をつなぐ「SaaS卸・代理店システム（日本の「ASP受注・営業システム」に相当）」、「SaaS受発注システム（日本の「ASP受発注業システム」に相当）」を2011年7月から展開している。名称は異なるが、基本的には日本における既存のシステムとほぼ同様の内容となっている。

システム使用料は月間契約であり、「SaaSメーカーシステム」はメーカーが2,000元/月、初期費用が15,000元である。一方、卸企業は無料である。「SaaS卸・代理店システム」は卸企業、代理店ともに300元/月、初期費用は8,000元である。「SaaS受発注システム」は、買い手企業が、本部は300元/月、店舗が30元/月、初期費用が5,000元以上となっている。一方、売り手企業は月間取引金額の1%（最大2,000元）である。

クラウドサービス事業

食品メーカーが販促用の商品情報（画像データを含む）や商品の販促に役立つレシピ情報（画像データを含む）などをデータベース化し、食品卸に対して提供・配信するためのシステム、「Foods Info Rise（フーズインフォライズ）販促支援システム」を運営している。

メーカーと食品卸の間で行われてきたデータ授受・パンフレット等の商品販促物作成に関わる業務効率の改善を目的としたシステムである。社内の販売促進情報を個々の営業担当まで共有できるグループウェアとして活用できるよう細かな権限設定が可能である。また、情報提供先をメーカー側でコントロールすることができ、特定の食品卸に提供する商品・レシピ情報、全ての食品卸に提供する商品・レシピ情報等を区別して管理することもできる。

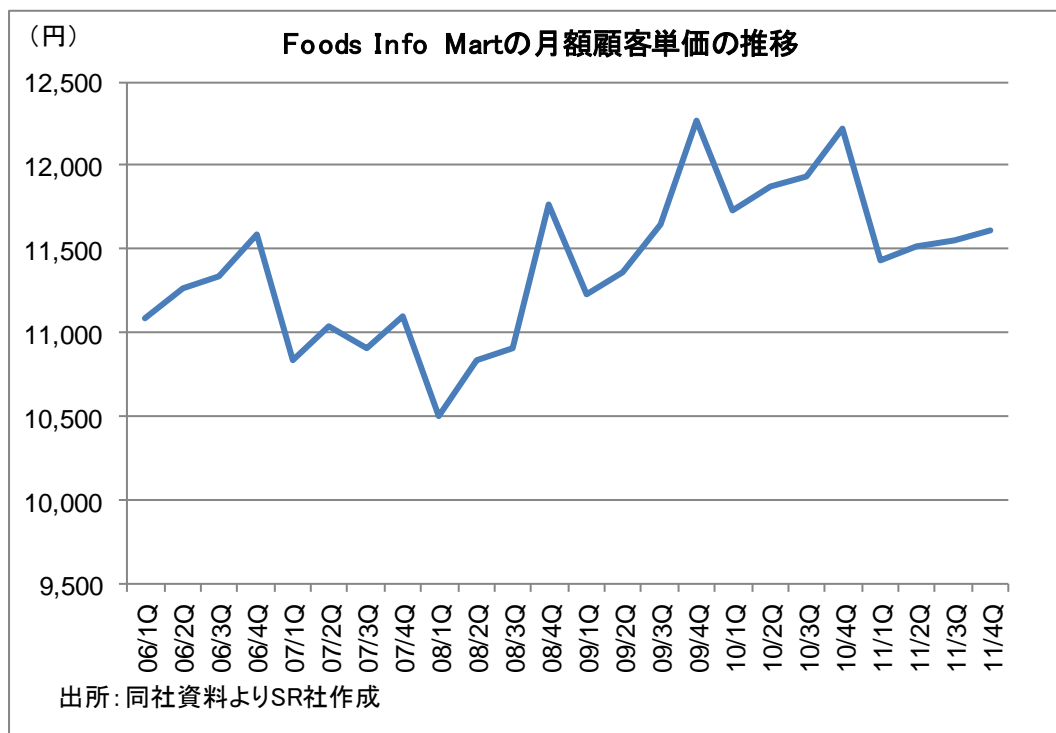
2010年1月に同社は、株式会社日立情報システムズ（未上場、現株式会社日立システムズ）と共同で株式会社インフォライズを設立、同サービスを開始した。同社はこれまで、食品卸と外食チェーンあるいは個店との間を結ぶシステムを構築してきた。一方、「Foods Info Rise販促支援システム」はよりサプライチェーンの上流となるメーカーと食品卸を結ぶシステムとなる。仮にこのシステムが普及すれば、食品流通の川上から川下を一気通貫でカバーすることになる。

2011 年 12 月時点で、「Foods Info Rise 販促支援システム」の利用企業数は、食品メーカーが 56 社、食品卸で 151 社となっている。

システム使用料は月間契約であり、食品メーカーなど情報提供元企業 1 拠点につき 25,000 円/月、1 担当者 ID につき 500 円/月、食品卸会社など情報提供先企業 1 社につき 800 円/月となっている。食品メーカーは 30 万円から 90 万円の初期費用が必要となる（いずれも税別）。

ビジネスモデル

企業間電子商取引のプラットフォームとその使用の際のコンサルティングサービスを提供することによって、利用企業からシステム使用料を収受するビジネスである。基本的には受発注などの顧客間の日常取引に深く関与していることから、解約が比較的低位に抑えられ、利用企業数の増加に応じて売上高が積み上がっていく「ストック型」のビジネスといえる。なお、同社創業来の事業である「ASP 商談システム」は解約の増加から利用企業が伸び悩む傾向にあり、その解決は課題であろう。

売上高は概ね、利用企業数×顧客単価（1 企業当たりのシステム使用料）に応じて求められる。システム使用料は一部定額制であるが、従量制課金のサービスもあり、利用企業の取引高の増減に応じて、顧客単価が増減する仕組みとなっている。

主力事業の ASP 受発注事業においては、売り手企業は定額制と従量制かを選択できるが、8 割が従量課金を選択している。そのため、利用企業数としては、小規模な企業の方が多いものと推察される（取引量では、大規模な企業の方が大）。実際、売り手企業は月間取引金額が 10 万円未満であれば、システム使用料が無料となるなど、使用料の水準を抑え、中小企業でも導入しやすい仕組みとしていることが、利用企業の拡大につながってきた面もあるといえよう。

同社は、顧客単価よりも利便性を背景とした利用企業拡大を重視している。もっとも、「FOODS Info Mart」内のシステムのクロスセルを促進することによって、結果的に顧客単価を高めることは考えられる。実際、同社は ASP 受注・営業事業を始めるなどクロスセル化を狙った戦略を打ち出しつつある。しかし、2011 年 12 月末時点で同事業は立ち上げ中であり、クロスセルの試みは道半ばであるといえよう。ASP 受注・営業事業に関しては、売り手企業が完全に従量課金となっているため、同事業の規模が拡大していけば、「FOODS Info Mart」のミックスが改善し、顧客単価が改善する効果も期待できる。

収益性・財務指標

同社の業績をみると、売上の増加傾向にある一方、ここ数年は営業利益が伸び悩む傾向にある。主因は、海外事業やクラウドサービス事業の立ち上げに伴う先行費用であり、単体ベースの営業利益は引き続き増益傾向にある。

（百万円）	08年12月期	09年12月期	10年12月期	11年12月期
連結				
売上高	–	2,945	3,043	3,323
前年比	–	–	3.3%	9.2%
売上総利益	–	1,934	2,069	2,245
前年比	–	–	7.0%	8.5%
売上総利益率	–	65.6%	68.0%	67.6%
営業利益	–	728	606	649
前年比	–	–	-16.8%	7.2%
営業利益率	–	24.7%	19.9%	19.5%
単体				
売上高	2,569	2,941	3,032	3,307
前年比	12.9%	14.5%	3.1%	9.1%
売上総利益	1,652	1,932	2,144	2,329
前年比	9.3%	16.9%	11.0%	8.7%
売上総利益率	64.3%	65.7%	70.7%	70.4%
営業利益	659	761	794	877
前年比	5.7%	15.6%	4.3%	10.5%
営業利益率	25.6%	25.9%	26.2%	26.6%
連結-単体				
売上高	–	4	11	17
売上総利益	–	1	-75	-84
営業利益	–	-34	-189	-228

出所：会社データよりSR社作成
*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

単体ベースの同社の費用構造をみると、2010 年 12 月期でソフトウエア減価償却費、人件費等の固定費が 1,363 百万円、限界利益率は約 61％と推定される（ちなみに、変動費としては、データセンター費、支払手数料などが挙げられる）。

限界利益率は比較的高いと考えられるため、本来ならば、売上高の増加に応じて営業利益率も高まるである。しかし、そうなってこなかった理由としては、1）サーバー増設等によるデータセンター費、ソフトウエア開発に伴う減価償却費などシステム関連費用が増加傾向にあったこと、2）システム開発員及び営業員の人員増強に伴う人件費増加傾向、などが考えられる。同社のシステムは自社開発のため、開発要員の確保等で人件費が膨らむ局面がある。その点も考慮に入れれば、投資負担は大きかったといえる。

収益性 （百万円）	07年12月期 単体	08年12月期 単体	09年12月期 連結	10年12月期 連結	11年12月期 連結
売上総利益	1,511	1,652	1,934	2,069	2,245
売上総利益率	66.4%	64.3%	65.6%	68.0%	67.6%
営業利益	623	659	728	606	649
営業利益率	27.4%	25.6%	24.7%	19.9%	19.5%
EBITDA	859	976	1,116	1,104	1,287
EBITDA マージン	37.7%	38.0%	37.9%	36.3%	38.7%
利益率（マージン）	16.6%	15.1%	13.8%	11.6%	10.8%
財務指標					
総資産利益率（ROA）	14.0%	14.1%	14.4%	11.4%	9.4%
自己資本利益率（ROE）	18.7%	18.0%	18.5%	15.0%	14.3%
総資産回転率	0.84	0.93	1.04	0.98	0.87
在庫回転率	–	–	–	–	–
在庫回転日数	–	–	–	–	–
運転資金（百万円）	319	405	485	539	619
流動比率	297.7%	267.1%	254.1%	214.8%	169.9%
営業活動によるCF/流動負債	0.83	0.96	1.27	1.21	1.02
負債比率	-33.4%	-36.7%	-31.5%	-21.4%	-0.7%
営業活動によるCF/負債合計	0.9	1.0	1.2	1.2	1.4
キャッシュ・サイクル（日）	-18.4	-5.3	6.5	15.2	23.5
運転資金増減	43	86	79	54	80

出所：会社データよりSR社作成
*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

同社が現中計期間中に導入を予定している、新 B to B プラットフォームの狙いの一つがそうした投資負担の軽減である。仮に同社の狙い通り新 B to B プラットフォームの稼働がうまくいけば、売上の増加に応じて営業利益率等の収益性も高まる「本来の」収益構造となるであろう。

SW（Strengths, Weaknesses）分析

強み（Strengths）

- **ユーザーニーズを捉え、反映させるトップの柔軟性と決断力**：同社のこれまでを振り返ると、要所で村上社長が、ユーザー等のニーズを把握、アイディアを練り、そのニーズを具体化することによって、新たな事業を立ち上げたり、施策を行う局面が見受けられる。その端的な例が、今では主力事業となった ASP 受発注事業の立ち上げであろう。こうしたトップ自らがユーザーの意見をくみ取り、それを具現化する仕組みができている点は、同社が今後も成長を続けるに際し、重要な要素といえよう。
- **トップシェアの取引システムであること**：同社の「FOODS Info Mart」は業界トップシェアの B to B プラットフォームである。従って、利用企業にとっては取引企業とつながり易いこと等利便性が高く、新規顧客開拓などで優位に働くポジションにあるといえる。また、同社が業界トップシェアであること、及び更なるシェア向上は他企業にとっての参入障壁としても作用しよう。
- **高い財務健全性**：比較的大きなソフトウエア投資等を要する事業であるが、運転資金をほとんど必要としない上、収益性の高さもあって、自己資本比率は高く、有利子負債は少額に抑制されている。こうしたクリーンなバランスシートは、今後の新規投資や新規事業の立ち上げなどの際に有利に働き、外部環境の悪化への耐久性を高めるだろう。

弱み（Weaknesses）

- **相対的な規模の小ささ**：規模の大きな企業と違い、同社は相対的な規模の小ささゆえの弱さが考え得る。例として、新規事業分野等に関する投資負担、費用などが全社的な収益に及ぼす影響が大きいなど、いわゆる「分散効果」が作用しにくいことが挙げられる。
- **新規事業の立ち上がりが不透明感**：「クラウドサービス」、「海外事業」などの新規事業をここ数年で開始しているが、これまでのところ、投資先行となっている。新規事業を開始して間もないことを踏まえれば、この議論は時

期尚早な面もあろうが、「ASP 受発注」にやや収益が偏る中、その他事業も収益柱として確立することが求められる。

- **業界内で（完全に）標準化されるまでには至っていない**：現状の価格水準などを踏まえれば、同社のプラットフォームの利用料金は引き上げ余地があるのではないかと SR 社は考える。しかし、同社は価格の引き上げよりも利用企業の拡大に重きを置いている。SR 社は同社が利用料金の引き上げに踏み切らない背景として、同社の B to B プラットフォームは、B to B プラットフォームとしては存在感があるものの、外食産業の取引高に占める比率が一桁に留まっているなど、完全に業界内で標準化されるとまでは至っていないことも一因とみている。

グループ会社

- 株式会社インフォライズ：出資比率は同社が 51%、株式会社日立システムズが 49%。メーカー・卸売間におけるクラウド型販売促進情報プラットフォームの提供を行っている
- 株式会社インフォマートインターナショナル（Infomart International Ltd.）：出資比率は同社が 66.7%、三井物産グローバル投資株式会社が 33.3%。海外におけるフード業界企業間電子商取引プラットフォームのライセンス販売を行う
- インフォマート北京コンサルティング有限公司（Infomart (Beijing) Consulting Limited Company）：インフォマートインターナショナル社が 100%出資。中国におけるフード業界企業間電子商取引プラットフォームのコンサルティングサービスを行う

市場とバリューチェーン

市場概況

社団法人日本フードサービス協会によれば、2009 年の外食産業（一般飲食店、宿泊施設の飲食、集団給食、料飲店など）の市場規模は 23 兆 9,156 億円であった。仮に食材の仕入原価率をこのうち約 3 割として計算すると、外食産業の食材仕入市場の規模は約 7.2 兆円となる。対する同社の 2011 年 12 月期の ASP 受発注システム取引高は 6,163 億円であり、同社の（推定）シェアは 8.6%となる。

市場動向 （億円）	2001	2006	2007	2008	2009	2010	2011	CAGR
外食産業の市場規模	269,925	245,523	245,908	244,836	239,156	–	–	
（前年比）		0.7%	0.2%	-0.4%	-2.3%	–	–	-1.3%
同社の対象市場規模（推定）	80,978	73,657	73,772	73,451	71,747	*71,747*	*71,747*	
ASP受発注システム取引高	–	2,430	3,410	4,201	4,952	5,620	6,163	
（前年比）	–	83.5%	40.3%	23.2%	17.9%	13.5%	9.7%	29.2%
（推定シェア）	–	3.3%	4.6%	5.7%	6.9%	7.8%	8.6%	

注：同社の対象市場は原材料費率を30%として推定
出所：日本フードサービス協会、同社資料よりSR社作成

同社のこれまでの成長の背景としては、フード業界における情報の電子化の遅れが挙げられる。フード業界においてはこれまで、取引先の拡大・選定において紙媒体の資料や物産展などの展示会が主な手段とされ、取引先との受発注の主な手段は電話･FAX であった。買い手企業にとっては紙媒体のみで十分な商品情報を即座に入手するのは難しく、売り手企業にとっては出展に伴う費用（旅費や資料更新費等）や煩雑さが問題とある。それに対し、同社のシステムを使用すれば、商品検索効率が向上すること、全国に販路を拡大できること、というインターネットの基本的なメリットが買い手・売り手双方にもたらされる。また、電話・FAX などでは「聞き取りミス」、「紙切れ」、「書類の紛失」などの問題が生じやすいが、同社は、発注側である買い手企業の本部・店舗と、受注側である売り手企業との間で行われる受発注業務を、データ化し効率化することで、同業界の業務効率化・業務コスト削減ニーズを捉えることに成功してきた。

外食産業の市場規模は、2001 年で 26 兆 9,925 億円であったことを踏まえると、2009 年まで年平均 1%強のペースで縮小してきたことになる。今後に関しても、当該市場規模が拡大するとは予測し難い。一方、1）同社のような業界の標準プラットフォームが他には存在しないこと、2）同社のシェアが低いこと、3）フード業界における情報の電子化の遅れが残されていること、などを鑑みれば、同社のシェアはフード業界における電子商取引の普及率と概ね同等とみ

なすことができる上、今後も高まる余地があるとみることもできよう。同社のシステムは利用企業が増えれば増えるほど、利用企業にとって効率性等が増す仕組みと考えられるため、シェアの推移は、一直線の右肩上がりになるというよりは、S 字カーブを描くと想定しておく方が自然なように思われる。

おそらく普及率向上の障害となっている要因は、企業が古くからの取引関係や商慣習を大事にしていること、長年慣れ親しんだ電話・FAX でのやり取りから電子商取引に移行する上での抵抗など心理的な側面が挙げられよう。ただ、こうした心理的抵抗も徐々になくなっていくものと思われる。そのきっかけの一つがスマートフォンかもしれない。スマートフォンは 2011 年より本格的な普及期に入ったが、画面の大きさ等は別として、ほぼパソコンに匹敵する能力を備える。加えて、基本的には電源を常に ON にした状態のまま使用するため、パソコンと違って、即座に使用画面を立ち上げることができる。同社は ASP 受発注システムに 2011 年 12 月より PC で行われてきた業務をスマートフォン管理できる仕組みを搭載済である。株式会社 MM 総研によると、国内携帯電話契約に占めるスマートフォンの比率は 2010 年度の 8.8%から 2015 年度末には 57.1%まで拡大する見通し。こうしたスマートフォンの普及と同社のシェアの動向に SR 社は注目している。

参入障壁

インターネットを通じたサービスであり、似たような事業を開始するのはさほど難しくないと思われる。しかし、システム開発及びそのメンテナンスに係る固定費負担、フード業界におけるネットワーク構築などを踏まえれば、同様のビジネスで同社に匹敵する規模まで拡大させるのは難しいと SR 社は考える。

競合環境

企業間電子商取引のプラットフォームを提供している企業は多数存在する。しかし、同社が注力しているフード業界における企業間電子商取引における競合他社は、ほとんど存在しないものとみられる。

代替

卸、小売など流通事業者が自社物流システムなどを構築しているケースは多い。その最たる例がファーストフード業界であろう。しかしながら、同社のように他社も含めた汎用性の高い B to B プラットフォームの代替手段はほとんど存在しない。

経営戦略

B to B プラットフォームを提供することによって、顧客に作業効率向上などの利便性をもたらし、結果として同社の B to B プラットフォームが業界標準となることを狙っている。そして、当初手掛けたのは国内ではフード業界だが、それが横軸としてはフード業界以外の他業界へ、縦軸としては海外へと向かっていくという方向性を打ち出している。

商慣習の違いや新たなネットワーク作りが必要となることを踏まえれば、フード業界における成功が他業界における成功を保証するとは限らない。しかし、フード業界で培ったネットワーク作りやテクノロジーとしてのプラットフォーム運営のノウハウが、他業界に活かせる面は多分にあると同社はみている。SR 社は、そうした他業界への展開等も含めた同社の今後を占う上では、フード業界 B to B において、業界標準化となるプラットフォームを実現できるか否かという点が、一つのメルクマールになるとみている。

SR 社は、同社のビジネスは利用企業数の増加が、「ネットワーク外部性」を生じさせる可能性があると考える。すなわち、同社のシステムは利用企業が増えれば増えるほど、利用企業にとって効率性等が増す仕組みとなっており、いずれかの時点で、利用企業数が S 字カーブを描いて増加（増加が加速）し、同社のシステムが業界のデファクトスタンダード化する潜在力があるもの考える。おそらく、こうしたネットワーク外部性が今以上に生じた時点で同社の売上高の成長スピードは加速するだろう。

ASP 受発注システムに関していえば、顧客による紹介が主な新規利用企業の獲得手段になるなど、こうしたネットワーク外部性が生じつつある証左が見受けられる。しかし、他のシステムに関しては、まだこれからといえそうだ。また、現状では各システムが「点」としては各顧客に受け入れられているが、「点」と「点」がつながってフード業界

を結ぶ「線」となるまでは至っていない。おそらく、フード業界を結ぶ「線」ができた時点で、ネットワーク外部性が生じるのではないかとSR社は考える。

一方、海外展開に関しては、今のところ未知数である。本来ならば、同社が国内のフード業界で培ったノウハウを転用したり、潜在ユーザーへのヒアリングを行い、村上社長がアイディアを練るといった国内と同様の展開が望ましいのであろうが、言葉、文化、商慣習等の壁が立ちはだかることになろう。実際、同社としてはそうした状況を想定した上で、ライセンス提供や合弁会社設立、M&Aによる子会社の設立などによる展開を図っている。そのため、海外事業で成功するためには同社の「目利き能力」や「（パートナーとの）折衝能力」が問われることになりそうだ。

過去の財務諸表

損益計算書

損益計算書（百万円）	07年12月期 単体	08年12月期 単体	09年12月期 連結	10年12月期 連結	11年12月期 連結	12年12月期 会社予想
売上高	**2,276**	**2,569**	**2,945**	**3,043**	**3,323**	**3,871**
前年比	16.4%	12.9%	–	3.3%	9.2%	16.5%
売上原価	764	917	1,012	974	1,078	1,529
売上総利益	**1,511**	**1,652**	**1,934**	**2,069**	**2,245**	**2,342**
前年比	12.8%	9.3%	–	7.0%	8.5%	4.3%
売上総利益率	66.4%	64.3%	65.6%	68.0%	67.6%	60.5%
販売費及び一般管理費	888	994	1,206	1,463	1,595	1,774
売上高販管費比率	39.0%	38.7%	40.9%	48.1%	48.0%	45.8%
営業利益	**623**	**659**	**728**	**606**	**649**	**568**
前年比	19.0%	5.7%	–	−16.8%	7.2%	−12.5%
営業利益率	27.4%	25.6%	24.7%	19.9%	19.5%	14.7%
営業外収益	2	4	0	3		
営業外費用	1	1	0	3		
経常利益	**624**	**662**	**727**	**605**	**645**	**559**
前年比	24.2%	6.0%	–	−16.8%	6.6%	−13.3%
経常利益率	27.4%	25.8%	24.7%	19.9%	19.4%	14.4%
特別利益			0	0		
特別損失	0	2	31	9		
法人税等	245	272	302	324		
税率	39.3%	41.3%	43.3%	54.3%		
当期純利益	**378**	**388**	**406**	**353**	**360**	**327**
前年比	27.7%	2.4%	–	−13.1%	2.2%	−9.3%
利益率	16.6%	15.1%	13.8%	11.6%	10.8%	8.4%

出所：会社データよりSR社作成
*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

2007 年 12 月期
売上高は「ASP 受発注システム」の利用企業数及びシステム取引高の増加や「FOODS 信頼ネット（現 ASP 規格書システム）」の新規稼働が順調に推移したことなどから、前年比 16.4%増の 2,276 百万円であった。営業利益は、システム関連コストの増加から売上総利益率が低下したものの、利益率の高い「ASP 事業」の増収や売上高販管費比率の低下によって、前年比 19.0%増の 623 百万円となった。

2008 年 12 月期
売上高は「ASP 受発注システム」の利用企業数及びシステム取引高の増加などから、前年比 12.9%増の 2,569 百万円であった。「ASP 受発注システム」は引き続き、外食チェーンを中心に新規獲得が進んだ格好。一方、営業利益は、サーバーの増設やシステム開発強化によりシステム関連コストが増加したことを受けて、前年比 5.7%増の 659 百万円に留まった。

2009 年 12 月期
当年度より連結決算へ移行、連結ベースの売上高は 2,945 百万円、営業利益は 728 百万円であった。参考までに単体ベースの実績をみると、売上高は前年比 14.5%増の 2,941 百万円、営業利益は同 15.6%増の 761 百万円であった。売上高を牽引したのは「ASP 受発注システム」であり、同社はこれまでの稼働実績、低価なシステム使用料に加え、システム利用規模の拡大による売り手企業から買い手企業の紹介も増加したとコメントしている。また、2007 年 12 月期からのシステム開発強化方針を受け、ソフトウエア償却費等のコストは増加傾向にあるものの、増収によって営業増益となった。

2010 年 12 月期
売上高は、アウトレットマート売上高の会計処理方法を純額表示へと変更したことによる影響（売上高がこれによって 240 百万円減少、8.2%の押し下げ影響）があったものの、「ASP 受発注システム」や「ASP 規格書システム」の利用拡大によって、前年比 3.3%増の 3,042 百万円となった。一方、営業利益は、新規稼働した「ASP 受注・営業システム」の販促費、「海外ライセンス」や「クラウドサービス」の立ち上げ費用等の投資経費によって、前年比 16.8%減

の 606 百万円となった。ちなみに、単体ベースの実績は、売上高が前年比 3.1%増の 3,032 百万円、営業利益が同 4.3%増の 794 百万円であった。

過去の会社予想と実績の差異

期初会社予想と実績（百万円）	07年12月期 単体	08年12月期 単体	09年12月期 連結	10年12月期 連結	11年12月期 連結
売上高（期初予想）	2,455	2,740	3,067	3,445	3,611
売上高（実績）	2,276	2,569	2,945	3,043	3,323
期初会予と実績の格差	**-7.3%**	**-6.2%**	**-4.0%**	**-11.7%**	**-8.0%**
営業利益（期初予想）	-	747	721	800	637
営業利益（実績）	623	659	728	606	649
期初会予と実績の格差	**-**	**-11.8%**	**0.9%**	**-24.3%**	**1.9%**
経常利益（期初予想）	620	750	720	800	630
経常利益（実績）	624	662	727	605	645
期初会予と実績の格差	**0.6%**	**-11.8%**	**1.0%**	**-24.3%**	**2.4%**
当期利益（期初予想）	341	413	417	463	355
当期利益（実績）	378	388	406	353	362
期初会予と実績の格差	**11.0%**	**-6.1%**	**-2.5%**	**-23.7%**	**2.0%**

出所：会社データよりSR社作成
*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

同社の期初会社予想と実績の推移をみると、期初会社予想と実績の乖離はさほど大きくない。

もっとも、2010 年 12 月期に関しては、新規事業であった「ASP 受注・営業システム」、「海外ライセンス事業」、「クラウドサービス」などの立ち上げが当初計画に届かず、期中に通期会社予想の下方修正を余儀なくされた。

貸借対照表

貸借対照表 （百万円）	07年12月期 単体	08年12月期 単体	09年12月期 連結	10年12月期 連結	11年12月期 連結
資産					
現金・預金	736	774	747	551	1,020
売掛金	540	627	673	713	796
その他	596	89	138	96	94
流動資産合計	**1,872**	**1,490**	**1,558**	**1,360**	**1,910**
有形固定資産合計	**32**	**43**	**25**	**36**	**42**
投資有価証券					30
長期貸付金			54		
敷金及び保証金	63	53	99	65	
投資その他の資産合計	**64**	**54**	**156**	**66**	**94**
ソフトウエア	852	1,065	1,167	1,488	1,805
ソフトウエア仮勘定	2	4	71	143	487
のれん				100	80
その他	6	10	10	13	14
無形固定資産合計	**861**	**1,080**	**1,247**	**1,744**	**2,386**
固定資産合計	**957**	**1,177**	**1,428**	**1,846**	**2,522**
資産合計	**2,829**	**2,667**	**2,986**	**3,205**	**4,431**
負債					
買掛金	222	222	189	174	177
短期有利子負債					424
その他	407	336	424	459	523
流動負債合計	**629**	**558**	**613**	**633**	**1,124**
長期有利子負債					576
固定負債合計	**0**	**0**	**0**	**0**	**576**
有利子負債（短期及び長期）	**0**	**0**	**0**	**0**	**1,000**
負債合計	**629**	**558**	**613**	**633**	**1,711**
純資産					
資本金	1,000	1,001	1,001	1,001	1,001
資本剰余金	437	438	438	438	438
利益剰余金	763	904	1,069	1,180	1,269
自己株式		-234	-204	-162	-90
少数株主持分			81	141	131
純資産合計	**2,200**	**2,109**	**2,373**	**2,572**	**2,720**
運転資金	319	405	485	539	619
有利子負債合計	0	0	0	0	1,000
ネット・デット	-736	-774	-747	-551	-20

出所：会社データよりSR社作成
*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

資産

同社の有する主な資産はソフトウエア、現預金である。売掛金が計上されているが、これは主に同社が「ASP 商談システム」の「決済代行システム」を通じて引き受けた債権である。「決済代行システム」に関しては前述した通り、同社が信用リスクを取っているわけではない。

負債

同社は、2010 年 12 月期まで有利子負債を有していなかったが、2011 年 12 月期より「Foods Info Mart」等のシステム開発（2012 年 7 月完成予定）に伴い、借入を行っている。もっとも、現預金も考慮したネット有利子負債の観点からは引き続き僅少に留まっている。

純資産

2006年8月に有償一般募集、2006年9月に有償第三者割当増資を実施。それ以外、2006年8月から2007年11月にかけて新株予約権の権利行使に伴い資本金が増加している。それ以外は基本的に当期純利益の計上に基づく内部留保の増減に応じて変動してきた。ほぼ無借金の状態であり、自己資本比率の水準は高い。

1株当たり数値

一株当りデータ（円）	07年12月期 単体	08年12月期 単体	09年12月期 連結	10年12月期 連結	11年12月期 連結
期末発行済株式数（千株）	**36.3**	**36.3**	**36.4**	**36.4**	**36.4**
EPS	11,017.3	10,716.5	11,786.3	10,105.4	10,234.0
EPS（潜在株式調整後）	9,282.4	10,085.5	10,870.2	9,422.8	9,780.5
DPS	5,510.0	5,680.0	6,000.0	6,622.0	7,255.0
BPS	60,535.6	60,471.6	65,610.1	69,028.7	72,439.0

出所：会社データよりSR社作成
*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

同社は2005年12月5日付で株式分割（1：5）を行っている。

キャッシュフロー計算書

キャッシュフロー計算書（百万円）	07年12月期 単体	08年12月期 単体	09年12月期 連結	10年12月期 連結	11年12月期 連結
営業活動によるキャッシュフロー（1）	565	572	743	755	895
投資活動によるキャッシュフロー(2)	-786	-340	-655	-888	-1,311
FCF（1+2）	**-221**	**231**	**89**	**-133**	**-416**
財務活動によるキャッシュフロー	-20	-478	-113	-53	892
減価償却費及びのれん償却費（A）	236	317	388	499	638
設備投資（B）	-572	-550	-553	-891	-1,277
運転資金増減（C）	43	86	79	54	80
単純FCF（NI+A+B-C）	**0**	**69**	**162**	**-93**	**-359**

出所：会社データよりSR社作成
*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

営業キャッシュフロー

同社の場合、運転資金は少額であり、営業キャッシュフローは当期純利益や減価償却費によって主に変動してきた。

投資キャッシュフロー

「Foods Info Mart」等のシステム開発に伴う無形固定資産の取得に伴う支出が主な変動要因となっている。

財務キャッシュフロー

2011年12月期に借入を行っているが、基本的には配当金の支払い、少数株主からの払込みによる収入等が主な変動要因である。

その他情報

沿革

代表取締役社長の村上氏は、事業家となること念頭に様々な業界に携わってきたが、30 歳を過ぎた頃から、1）誰も手掛けていない、2）世の中の役に立つ、3）顧客が喜んでいることを実感できる、等を念頭に本格的に起業を決意。折しも仕事で知り合った百貨店の役員から、「百貨店の仕事で景気の影響を受けないのは食品、化粧品、ブランド品だ」というアドバイスを受け、その中では相対的に馴染みのあった食品関係の起業を思い立つに至ったという。

1997 年頃からそのための市場調査を開始したが、当時は「もっと広く販売したいけど営業費用が足りない」「もっといろんな食品を仕入れたいけど情報が足りない」という売り手、買い手のニーズが確かに存在する一方、売り手と買い手をマッチングさせる媒体は皆無であった。雑誌の形で買い手に配布することや展示会形式なども考えたが、それらは資本がかなり必要になる。そこで、インターネットが今後の普及を予感させたこと、さらに食品業界に特化した B to B サイトが当時 1 件もなかったことに着目し、ベンチャービジネスとして 1998 年 2 月に同社を設立した。

同年 6 月から「e マーケットプレイス（「食品食材市場」、現 ASP 商談システム）」のサービスを開始したが、同社は設立直後から「順調」な船出を切った。村上氏はこの理由について、インターネットに注目が集まりはじめていた世間の風潮と会社設立時期のタイミングの良さ、単価が小さい食品を B to B サイトで扱うことへの潜在的なニーズ、大企業のみならず中堅中小企業をもターゲットとしたこと、などが背景にあったとみている。

実際、2000 年に事業展開のための増資を行った際には、三菱商事株式会社（東証 1 部 8058）、三井物産社のほか、米ベンチャー・キャピタル ICG の日本法人であった ICG ジャパン株式会社（現：ハチソンハーバーリングテクノロジーインベストメンツリミテッド）も出資を行っている。また、2000 年には、外食産業の業界団体である社団法人日本フードサービス協会と、2001 年にはスーパーマーケットの業界団体である日本・セルフサービス協会などと共同事業を立ち上げ、買い手企業へのシステム導入を図っている。

この間、国内で総合商社やベンチャー企業が 2000 年頃に立ち上げた e マーケットプレイスは、利用が伸びず多くが閉鎖。ピークの 2001 年頃に約 300 あった市場の数は 2003 年頃までには約 50 まで減少している。

創業後 4 年ほどで同社のサービスの利用企業は約 3,000 社までに増加した。しかし、同時に解約も増えるなど、利用企業の入れ替わりが激しくなった。その原因を利用企業へのヒアリングなどを通じて探ったところ、売り手企業である食品卸と買い手企業である外食チェーン店とで同社のシステムの利用頻度が異なることがわかったという。すなわち、売り手企業は日々使用するが、買い手企業は新規取引先を発掘する際のみ使用するケースが多く、年に数回しか使用していないということであった。買い手企業に再度ヒアリングしたところ、日常業務に使える仕組みだったらいいということと、決済代行の仕組みを新規取引先のみならず既存の取引先とも使えたらいいというニーズが圧倒的に多かったとのことである。こうした意見をブラッシュアップした上で実現したのが、2003 年 2 月よりサービスを開始した「ASP 受発注システム」であった。「ASP 受発注システム」は、その後、順調に売上を拡大し、同社の主力事業へと育った。

その後、2005 年には、食の安心・安全が揺らぐ数々の不祥事が取り沙汰される中で「FOODS 信頼ネット（現 ASP 規格書システム）」のサービスを開始。2006 年には、東証マザーズに上場した。

2009 年以降は、海外事業や他業界への横展開など、新規事業を活発化させている。2009 年には、株式会社インフォマートインターナショナルを設立し、海外、特に中国へ展開する上での足場を築いた。2011 年より、医療、理美容業界へと事業の横展開を行っている。きっかけとなったのは、当該業界の卸会社からの問い合わせであったという。もっとも、村上氏は同社を起業した時から、まずはフード業界を中心に展開し、ある程度軌道に乗ったら、それをフード業界以外の業界へと広げていくことを考えていたと述べている。

1998 年 2 月	フード業界企業間電子商取引（B to B）プラットフォーム「FOODS Info Mart」の運営を行うことを目的として株式会社インフォマートを設立

6 月	「e マーケットプレイス」のサービス開始
2000 年 7 月	日本フードサービス協会と外食産業向「JF FOODS Info Mart」の共同事業を開始
10 月	三菱商事株式会社（東証 1 部 8058）、三井物産株式会社、三和キャピタル株式会社（現：三菱 UFJ キャピタル株式会社）、ICG ジャパン株式会社（現：ハチソンハーバーリングテクノロジーインベストメンツリミテッド）による資本参加
2000 年 11 月	「決済代行システム」のサービス開始
2001 年 6 月	「アウトレットマート」のサービス開始
7 月	社団法人日本セルフ・サービス協会　（現：一般社団法人新日本スーパーマーケット協会）と小売業界向 JSSA FOODS Info Mart（現：NSAJ FOODS Info Mart）　事業の共同事業開始
7 月	「The business mall」に関して大阪商工会議所と業務提携
2002 年 9 月	「自動マッチングシステム」のサービス開始
2003 年 2 月	「ASP 受発注システム」のサービス開始
2005 年 4 月	「FOODS 信頼ネット」のサービス開始
2006 年 8 月	東京証券取引所マザーズ上場
2008 年 3 月	「FOODS 信頼ネット」を「ASP 規格書システム」と改め、サービス開始
2009 年 5 月	海外事業展開に向け株式会社インフォマートインターナショナルを香港に設立
8 月	北京に Infomart (Beijing) Consulting Limited Company を設立
11 月	「ASP 受注・営業システム」のサービス開始
2010 年 1 月	メーカー・卸間クラウド型システム提供会社「株式会社インフォライズ」を設立
2011 年 3 月	初の他業界展開「BEAUTY Info Mart」（理美容業界）・「MEDICAL Info Mart」（医療業界）のサービス開始

ニュース＆トピックス

大株主

大株主上位10名	所有株式数の割合
村上　勝照	17.09%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	7.44%
THE SFP VALUE REALIZATION MASTER FUND LIMITED	6.17%
米多比　昌治	5.62%
一色　忠雄	3.85%
バンク　オブ　ニューヨーク　ジーシーエム　クライアント　アカウント　ジエイビーアールデイ　アイエスジー　エフイーエイシー	3.22%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社（信託口）	3.11%
株式会社三菱東京UFJ銀行	2.75%
株式会社ジェフグルメカード	2.75%
藤田　尚武	2.42%

出所：会社データよりSR社作成

（2011 年 6 月 30 日現在）

株主還元

同社は配当方針として、個別業績に基づいた配当性向 50%以上を目標としている。

トップ経営者

村上　勝照代表取締役社長

1965 年生まれ。1984 年に山口県信用農業協同組合連合会に入社。1995 年の株式会社ホームクリエーション入社、代表取締役社長就任などを経て、1998 年に当社を設立、代表取締役社長に就任（現任）。

従業員

2011 年 12 月末現在、連結ベースで従業員数は 207 名（正社員のみ）。単体ベースの従業員数は 244 名（正社員 189 名、派遣従業員 55 名）、平均年齢は 33.1 歳、平均勤続年数は 4.07 年であった。

IR 活動

同社は、第 2 四半期、および決算期の業績発表後に決算説明会を開催している。

ところで

会社概要

株式会社シェアードリサーチは今までにない画期的な形で日本企業の基本データや分析レポートのプラットフォーム提供を目指しています。さらに、徹底した分 析のもとに顧客企業のレポートを掲載し随時更新しています。当サイトは、掲載されている情報の編集にどなたでも参加ができ各自が持っている知識を共有できる場所を提供しています。

SR社の現在のレポートカバレッジは次の通りです。

あい ホールディングス株式会社
アンリツ株式会社
株式会社イエローハット
株式会社インテリジェント　ウェイブ
株式会社ヴィレッジヴァンガードコーポレーション
株式会社エイブル&パートナーズ
エレコム株式会社
エン・ジャパン株式会社
株式会社オンワードホールディングス
株式会社クリーク・アンド・リバー社
グランディハウス株式会社
株式会社ゲームカード・ジョイコホールディングス
シップヘルスケアホールディングス株式会社
株式会社ジェイアイエヌ
ジャパンベストレスキューシステム株式会社
株式会社スタートトゥデイ
株式会社ダイセキ
株式会社デジタルガレージ
株式会社ドン・キホーテ
ナノキャリア株式会社
日本駐車場開発株式会社
パナソニック電工インフォメーションシステムズ株式会社
株式会社パルス
株式会社フィデック
フィールズ株式会社
株式会社フェローテック
株式会社ベリテ
株式会社ベルパーク
株式会社 三城ホールディングス
株式会社メガネトップ
株式会社メディネット
株式会社ユビキタス
株式会社夢真ホールディングス
株式会社ラウンドワン

※投資運用先銘柄に関するレポートをご所望の場合は、弊社にレポート作成を委託するよう
各企業に働きかけることをお勧めいたします。また、弊社に直接レポート作成をご依頼頂くことも可能です。

ディスクレーマー

連絡先

http://www.sharedresearch.jp
Email: info@sharedresearch.jp

株式会社シェアードリサーチ
東京都文京区白山 1-19-12-601
電話番号　(03) 6801-8118